LEBIH DARI 20 JUTA KOPI TERJUAL!

AWAKEN THE GIANT WITHIN

(Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri)

Bagaimana caranya segera mengendalikan takdir mental, emosional, fisik, dan keuangan Anda!

#1 Buku Paling Laris di Dunia



ANTHONY ROBBINS

PENULIS BUKU TERLARIS *INNER STRENGTH* DAN *UNLIMITED POWER*

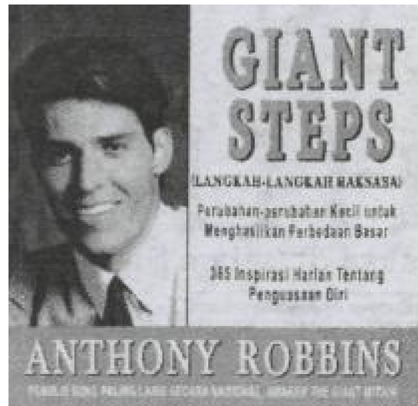
1 Buku Terlaris Dunia

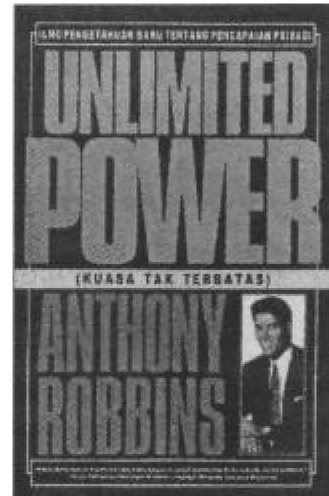
AWAKEN THE GIANT WITHIN

(Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri)

ANTHONY ROBBINS

Sudahkah Anda
Memiliki Buku Bermutu Ini?





Pujian bagi *Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri* karya Anthony Robbins

"*Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri* sekali lagi adalah alat yang mendalam dan ampuh dalam persenjataan kesadaran dirinya Robbins. Ini sungguh telah menjadi sumber kekuatan dan wawasan bagi saya, baik secara pribadi maupun profesional."

—PETER *GUBER*

Pimpinan tertinggi dewan sekaligus direktur utama, Sony Pictures Entertainment Inc.

"Juara adalah mereka yang sanggup terus meningkatkan diri dan secara konsisten meraih performa puncak. Anthony Robbins adalah 'pelatih paling hakiki' untuk pria dan wanita kelas istimewa, yang tidak pernah berpuas diri dengan potensi mereka yang kurang dimaksimalkan."

—PAT RILEY

"Pelatih NBA Dekade Ini"

"Karya klasik Robbins ... inilah buku bagi semua orang yang bercita-cita meraih pencapaian dan kebesaran pribadi, untuk mencapai '10' dalam segala bidang kehidupan. Dari sinilah yang genius itu terbuat ... berpikir ke arah-arah baru ... memulihkan kemampuan mengimpikan ... menghidupkan keberanian dan komitmen yang tidak aktif."

—JIM HANSBERGER

Pimpinan tertinggi, kelompok penasihat direksi, Shearson Lehman Brothers
Penulis, *Nice Guys Finish Rich*

"*Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri* seharusnya menjadi bacaan wajib bagi siapa saja yang berkomitmen untuk meningkatkan kualitas kehidupannya. Anthony Robbins memicu pembaca dengan gairahnya serta nasihat praktisnya."

—DR. BARBARA DE ANGEUS

Penulis buku paling laris, *How to Make Love Ait The Time*
dan *Secrets About Men Every Woman Shouid Know*

"*Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri* adalah panggilan bersemangat untuk mengambil tindakan, menantang Anda untuk mengingat siapa diri Anda sesungguhnya dan untuk memberikan kontribusi unik dengan sisa kehidupan Anda."

—MARTIN SHEEN

"Tony Robbins mempunyai kredibilitas menakjubkan. Bukunya, *Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri,* dari awal hingga akhir sarat dengan prinsip-prinsip dan teknik-teknik yang mantap secara ilmiah. Setiap halamannya penuh dengan panduan praktis yang didasarkan pada riset, yang langsung dapat dipraktikkan, untuk mengkonsentrasikan pikiran dan emosi Anda demi pencapaian sasaran-sasaran Anda. Robbins adalah komunikator ulung dan tokoh sejati dalam topik sukses pribadi."

—SCOTT DEGARMO

Pemimpin redaksi sekaligus penerbit, majalah *Success*

BANGUNKAN KUASA RAKSASA DI DALAM DIRI

'Tony Robbins adalah pemikir terdepan dalam psikologi prestasi pribadi dan performa puncak. Bukan saja *Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri* ini memberi Anda setiap alat yang Anda butuhkan untuk mencapai kesempurnaan pribadi, kehangatan, gairah. dan komitmen, Tony pun akan menginspirasi Anda untuk benar-benar menguasai kehidupan Anda dan menyentuh sesama dalam prosesnya."

—KENNETH BLANCHARD, PH.D.

Salah seorang penulis *The One-Minute Manager*

"Tidak seorang pun di Amerika ini lebih mengetahui tentang topik prestasi pribadi dan menciptakan sukses sejati daripada Tony Robbins."

—CHARLES GIVENS

Penulis, *Wealth Without Risk* dan *Financial Self-Defense*

"Halaman-halamannya mengalir dengan kreativitas topik baru dan memunculkan kesadaran yang transformasional. Bab 9 saja, 'Perbendaharaan Kata Sukses yang Paling Hakiki', sudah memperkaya, bernilai lebih dari yang dapat diukur dengan uang."

—F.J. GOULD

Profesor Matematika Terapan dan Ilmu Pengetahuan Manajemen

University of Chicago

Presiden dari Investment Research Co.

"Tony Robbins adalah salah seorang pemberi pengaruh besar terhadap generasi ini. *"Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri* adalah presentasi yang cukup mempesona, mengundang rasa ingin tahu, tentang temuan-temuan mutakhir serta wawasan-wawasan yang mencakup spektrum yang luas, termasuk kesadaran yang semakin ber-tumbuh bahwa sukses sejati itu pertama-tama didasarkan pada nilai-nilai yang langgeng dan pelayanan kepada sesama."

—STEPHEN R. COVEY

Penulis, buku paling laris menurut New *York Times, The 7 Habits of Highly Effective People*

Juga ditulis oleh Anthony Robbins buku berjudul

Kuasa Tak Terbatas

SAMBUTAN

Sementara saya mulai merenungkan besarnya proyek ini, saya teringat kepada pemain belakang terkenal yang berlari ke lapangan pada menit-menit terakhir pertandingan, berembuk dengan rekan-rekannya, dengan penuh keyakinan lari menuju garis awalnya, dan melemparkan operan meliuk yang sempurna lima puluh yard ke zona akhir untuk mencetak *touchdown* kemenangan! Para penggemar bersorak, para pelatih kegirangan, dan sang pemain dengan penuh sukacita menikmati kegembiraan memenangkan pertandingannya. Akan tetapi, itu adalah upaya tim. Pemain belakangnya menjadi pahlawan publik; tetapi, dalam pertandingan mana pun dalam kehidupan ini banyak sekali pemain yang adalah pahlawan tak dikenal, dan dalam upaya ini banyak sekali yang seperti itu. Saya tidak pernah dikenal gagal dengan kata-kata, tetapi ketika saya mulai menuangkan ke atas kertas, perasaan saya terhadap demikian banyak anggota keluarga, teman, dan rekan sekerja yang setia dan luar biasa tidak mementingkan diri sendiri, saya kewalahan sendiri. Sulit sekali memberikan hierarkinya karena sejak awal ini sungguh merupakan upaya tim.

Untuk istri saya, Becky, Ibu saya, dan keempat anak saya—Jairek, Josh, Jolie, dan Tyler—kasih kalian adalah kekuatanku. Tidak ada yang lebih penting bagi saya.

Untuk asisten-asisten saya, Deena Tuttle dan Karen Risch, dua wanita luar biasa, yang tetap setia pada visi bahwa apa yang kami kerjakan akan menghasilkan perbedaan, meskipun itu berarti begadang jauh dari suami dan anak-anak, bahkan mengikuti saya ke seluruh penjuru negara, selalu gembira dan mendukung saya. Buku ini tidak mungkin selesai tanpa kesetiaan mereka yang teguh.

Kepada para Perwakilan dan Manajer Penjualan Lapangan saya, yang setiap harinya bekerja di lapangan untuk membawa saya ke kota, ke ruangan-ruangan seminar yang penuh meluap; dan kepada para pemegang waralaba saya, para Konsultan Pengembangan Pribadi, yang telah membantu saya membuktikan bahwa seminar-seminar yang berbasis video itu sungguh menghasilkan perbedaan, saya ucapkan terima kasih atas keberanian dan dedikasi Anda

sekalian. Untuk para Perwakilan Pelayanan Pelanggan di Robbins Research International, yang menginspirasi pelanggan untuk mengambil tindakan dan bertumbuh ke tingkatan-tingkatan baru, saya sungguh berterima kasih.

Untuk keseluruhan tim saya di kantor-kantor Robbins Research International di San Diego, yang bekerja lembur demi meluncurkan gagasan saya dan memelihara integritas visinya, saya salut kepada Anda sekalian.

Untuk para mitra dan rekan saya di semua Anthony Robbins Company, terutama teman-teman saya di Fortune Management, kepekaan Anda sekalian terhadap jadwal saya yang sulit dipercaya itu sungguh menyentuh hati saya.

Untuk para peserta yang telah menghadiri seminar-seminar saya, saya telah belajar banyak dari Anda sekalian dan saya hargai partisipasi Anda sekalian dalam karya ini. Terirna kasih khususnya kepada kelas Sertifikasi tahun 1991 yang mendukung saya ketika saya bekerja sepanjang malam selama lebih dari dua minggu untuk menyampaikan buku ini tepat pada waktunya.

Untuk Earl Strumpell, yang kasih, persahabatan, dan komitmen dua puluh empat jam seharinya untuk mendapatkan dan memelihara sumber daya apa pun yang saya butuhkan telah memberi saya kedamaian pikiran untuk berkreasi.

Untuk Dr. Robert Bays, teman saya, atas hikmat dan kasihnya yang tak bersyarat menyertai saya melalui jalan-jalan yang tidak mulus, dan yang masukannya selalu saya hargai, setulusnya saya berterima kasih. Untuk Vicki St. George, sahabat sejati, terima kasih.

Untuk Michael Hutchison, yang secara konsisten membidik standar yang tinggi, saya sungguh diberkati oleh hubungan kita. Untuk sahabat terbaik saya, Michael Keyes, terima kasih kawan, atas humor dan kelucuanmu, belas kasih dan dukunganmu. Untuk Alan, Linda, dan Josh Hahn atas inspirasi dan persahabatan kita; saya nantikan masa depan yang penuh petualangan.

Untuk "kru istana", terutama Theresa Lannon dan Elizabeth Calfee, yang adalah sistem dukungan terbaik di bumi, terima kasih telah menjadikan rumah pria ini istananya!

Untuk teman-teman baik saya di Guthy-Renker Corporation, Greg Renker, Bill Guthy, Lenny Lieberman, Jon Schulberg, dan John Zahody, yang, bersamaan dengan staf Cassette Productions, telah membantu saya mendistribusikan lebih dari 7 juta kaset audio rekaman filosofi Kuasa Pribadi saya

kepada orang-orang di seluruh dunia beberapa waktu yang lalu, saya sangat menghargai persahabatan kita.

Untuk Peter Guber, atas telepon-telepon dan dukungannya yang memberikan inspirasi, saya sungguh menghargai hubungan kita.

Untuk Ken dan Marge Blanchard, pertemuan setiap empat bulan dengan Becky dan saya selalu menjadi sumber keajaiban dan penghormatan bersama yang semakin meningkat.

Untuk Martin dan Janet Sheen, yang telah menjadi teladan gairah, integritas, dan komitmen yang demikian luar biasa, terima kasih telah menjadi terang.

Untuk semua sukarelawan Anthony Robbins Foundation, mereka yang tidak mempunyai tempat tinggal, para tahanan, anak-anak, dan para lansia tidak akan pernah sama lagi berkat komitmen Anda sekalian terhadap kontribusi yang tidak mementingkan diri sendiri. Anda sekalian benar-benar menghasilkan perbedaan!

Untuk Robert Cialdini, Stu Mittleman, Phil Maffetone, Paul Pilzer, dan John Robbins, kontribusi Anda sekalian untuk buku ini akan mempengaruhi kualitas kehidupan banyak orang.

Untuk Guru Besar *tae kwon do,* Jhoon Rhee, yang kasihnya, kesetiaannya, dan pengetahuannya, menginspirasi saya untuk lebih berprestasi lagi, dengan penuh hormat saya memberi salam, guru.

Untuk staf yang luar biasa dari perkebunan kami di Fiji, Namale Plantation Resort, dan untuk anggota-anggota desa-desa Viville dan Nadi yang bertetangga, Anda sekalian sungguh telah mengajari saya lewat teladan bahwa kehidupan adalah karunia sekaligus sukacita, bahwa kebahagiaan adalah satu-satunya cara hidup.

Untuk Jan Miller dan krunya yang cekatan, penghubung setia saya di bisnis penerbitan yang *nyentrik* ini, saya salut. Untuk Dick Snyder, Bob Asahina, dan Sarah Bayliss, terima kasih atas kepercayaan Anda sekalian kepada saya, sekali lagi.

Untuk para raksasa yang di pundaknya saya berdiri, para guru yang telah membentuk demikian banyak filosofi saya, strategi dan keterampilan saya, saya akui Anda sekalian dalam *Kuasa Tak Terbatas* dan sekali lagi, saya salut.

Dan akhirnya, terima kasih kepada sekian banyak orang yang mendukung saya di belakang layar, termasuk: Kathy Moeller, Suzy Gonzales, Joan Meng, Nancy Minkus, Shari Wilson, Mary Kent, Valerie Felts, Leigh Lendzian, Dave

Polcino, Cherrell Tarantino, Mark Lamm, Robert Mott atas karya seni, dan orang-orang di Franklin Type di New York.

Orang-orang ini tidak pernah menerima bahwa sesuatu itu tidak mungkin. Kami semua mengharapkan dan menerima mukjizat lewat perjalanan ini, dan kami semua telah bertumbuh dan menjadi lebih dalam prosesnya. Anda sekalian benar-benar raksasa dalam kehidupan saya.

Dipersembahkan untuk kuasa tak terbatas
yang tidur di dalam diri Anda.
Janganlah biarkan ia tidur lagi.

Yang terutama bagi saya, untuk istri saya,
Becky, yang merupakan teladan hidup
dari kasih dan dukungan tak bersyarat.
Aku cinta kamu, sayang.

DAFTAR ISI

BAGIAN • TIGA

BAGIAN • EMPAT

PRAKATA

Sebagai Kepala Psikolog di Bellevue Hospital di New York City, saya melihat demikian banyak kesengsaraan manusia, bukan saja pada pasien sakit mental yang kami rawat, melainkan juga pada staf yang "normal", yang "sehat", yang merawat mereka. Saya juga melihat ketidakbahagiaan yang sama pada orang-orang yang menjalankan fungsi dengan baik, yang relatif sukses, yang saya rawat dalam praktik pribadi saya. Cukup sering, kepedihan dan kesengsaraan itu tidak perlu dan akhirnya berakhir ketika orang bertanggung jawab atas anggapan mereka, perasaan mereka, dan tindakan mereka, untuk memodifikasi proses kehidupan mereka. Sayangnya, kebanyakan itu tidak mereka lakukan. Mereka menunggu, lalu mencoba mengubah hasil buruknya atau, sering kali, pergi ke paranormal hanya ingin mengeluh tentang kehidupan mereka yang menyedihkan atau entah bagaimana "diobati" orang lain.

Memberdayakan orang untuk menyadari bahwa mereka sendirilah yang menentukan hasil akhir kehidupan mereka sendiri tidaklah selalu mudah. Kenyataannya, ini biasanya tugas yang membuat kewalahan. Konsekuensinya, saya selalu mencari metode dan teknologi baru untuk saya teruskan di rumah sakit dan kepada pasien-pasien pribadi saya. Beberapa tahun yang lalu saya pertama kalinya mendengar tentang karya Tony Robbins dan saya menghadiri salah satu seminarnya di New York. Saya berharap dan saya mendapatkan malam yang benar-benar luar biasa. Yang tidak saya sangka adalah kegeniusan Tony dalam hal tingkah laku dan komunikasi manusia. Malam itu saya dengar bahwa Tony juga sependapat dengan saya, bahwa siapa pun yang pada dasarnya waras, sanggup memegang kendali dan menjalani kehidupan dengan sepenuhnya. Tidak lama setelah itu, saya menghadiri kursus Sertifikasi Tony selama dua minggu dan saya teruskan sebagian besar dari apa yang saya pelajari di sana kepada kolega-kolega maupun pasien-pasien saya. Saya sebut kursus tersebut "pelatihan dasar kehidupan". Lalu saya mulai merekomendasikan serial kaset Tony dan buku pertamanya, *Unlimited Power (Kuasa Tak Terbatas* diterbitkan oleh Karisma Publishing Group.)

Walaupun ada kolega saya yang tersinggung atau terkejut ketika saya merekomendasikan karya seorang yang demikian muda, yang tidak mem-

punyai gelar akademik, mereka yang benar-benar membaca atau mendengar-kan Tony akhirnya sependapat. Selain informasi yang baik dan menyeluruh, Tony berbakat dan mempunyai gaya yang menawan, yang menjadikan bahannya mudah dipahami.

Pada akhirnya, saya dengan istri saya mengikuti kursus Date with Destiny, Kencan dengan Takdir™ yang mengandung banyak konsep yang dimuat dalam karya Tony yang mutakhir, *Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri.* Akhir pekan tersebut memberi kami sarana untuk mengadakan perubahan-perubahan dalam nilai-nilai, aturan-aturan, dan kendali-kendali kami sendiri yang, selama dua tahun terakhir, telah memungkinkan kehidupan kami menjadi jauh lebih produktif dan mengalami pemenuhan.

Saya memandang Tony sebagai pelatih besar dalam permainan kehidupan. Wawasannya yang akurat, inteligensinya, gairahnya, dan komitmennya selalu ada dan menginspirasi. Membaca buku ini sebenarnya sama seperti duduk di hadapan Tony dan tertawan dalam percakapan yang menawan dan menghibur dengannya. Hendaknya buku ini dibaca berulang-ulang, seperti buku petunjuk, setiap kali kehidupan memberikan tantangan baru atau menuntut perubahan arah. Buku ini memberikan peralatan untuk perubahan yang lang-geng serta pelajaran-pelajaran untuk memperkaya kualitas kehidupan. Sebe-narnya, kalau cukup banyak orang yang membaca buku ini dan dengan tulus menerapkan ajaran-ajarannya, bisa-bisa saya dengan kolega-kolega saya tidak berbisnis lagi.

FREDERICK L. COVAN, PH.D.

"Di *dalam diri manusia tinggallah kuasa-kuasa yang tidur; kuasa-kuasa yang akan mencengangkannya, yang tidak pernah disangkanya ia miliki; daya-daya yang akan merevalusi kehidupannya kalau saja dibangkitkan dan dijabarkan ke dalam tindakan."*

—ORISON SWEET MARDEN

BAGIAN • SATU

KERAHKAN KUASA ANDA

1

IMPIAN TENTANG TAKDIR

"Seorang manusia yang konsisten percaya kepada takdir, seorang manusia yang berubah-ubah percaya pada kesempatan."
—BENJAMIN DISRAELI

Kita semua punya impian ... Kita semua ingin percaya dengan kedalaman jiwa kita, bahwa kita punya karunia istimewa, bahwa kita bisa menghasilkan perbedaan, bahwa kita bisa menyentuh sesama dengan cara yang istimewa, dan bahwa kita bisa menjadikan dunia ini tempat yang lebih baik. Entah kapan dalam kehidupan kita, kita semua mempunyai visi tentang kualitas kehidupan yang kita inginkan dan yang pantas kita dapatkan. Akan tetapi, bagi banyak orang, impian tersebut telah demikian diwarnai oleh frustrasi dan rutinitas kehidupan sehari-hari sehingga bahkan tidak lagi berupaya mencapainya. Untuk sebagian besar orang, impiannya telah hilang—bersamaan dengan kemauan untuk membentuk takdirnya. Banyak yang telah kehilangan kepastian yang menciptakan keunggulan sang pemenang. Upaya pencarian dalam kehidupan saya selama ini adalah untuk memulihkan impian itu dan menjadikannya kenyataan, untuk membuat setiap diri kita ingat dan menggunakan kuasa tak terbatas yang tidak aktif di dalam diri kita semua.

Takkan pernah saya lupakan hari ketika saya sadar bahwa saya benar-benar mengamalkan impian saya. Ketika itu saya sedang menerbangkan helikopter jet saya dari sebuah pertemuan bisnis di Los Angeles, menuju ke Orange County dalam perjalanan menuju salah satu seminar saya. Sementara saya terbang di atas kota Glendale, tiba-tiba saya kenali sebuah gedung besar, dan saya hentikan helikopternya melayang di atasnya. Sementara saya melihat ke

bawah, saya sadar itulah gedung di mana saya bekerja sebagai petugas kebersihan dua belas tahun sebelumnya!

Ketika itu, saya prihatin apakah mobil Volkswagen tahun 1960 saya itu akan tahan selama perjalanan 30 menit ke tempat kerja tersebut. Kehidupan saya selama itu terpusat pada bagaimana saya bisa bertahan; saya merasa takut dan sendirian. Namun hari itu, sementara saya melayang di langit, saya berpikir, "Alangkah bedanya sepuluh tahun itu!" Ketika itu saya sudah punya impian, tetapi ketika itu, tampaknya tidak pernah impian saya terealisasikan. Tetapi sekarang, saya percaya bahwa segala kegagalan dan frustrasi saya di masa silam sebetulnya meletakkan landasan bagi segala pemahaman yang telah menciptakan tingkat kehidupan baru yang sekarang saya nikmati. Sementara saya lanjutkan penerbangan saya ke selatan di sepanjang pesisir pantai itu, saya lihat lumba-lumba bermain bersama para peselancar di bawah sana. Itulah pemandangan yang saya dengan istri saya, Becky, mensyukurinya sebagai salah satu karunia istimewa kehidupan. Akhirnya saya sampai di Irvine. Melihat ke bawah, saya sedikit terganggu ketika melihat jalan menuju tempat seminar saya itu dipadati lalu lintas lebih dan satu mil. Saya berpikir, "Wah-wah, kuharap apa pun acara yang sedang diadakan malam ini segera dimulai sehingga orang yang datang ke seminarku akan tiba tepat pada waktunya."

Akan tetapi, sementara saya mendarat, saya mulai melihat gambaran baru: ribuan orang ditahan oleh petugas keamanan di mana saya baru akan mendarat. Tiba-tiba saya mengerti realitanya. Kepadatan lalu lintas itu ternyata disebabkan oleh orang-orang yang sedang menuju ke *acara saya!* Walaupun kami telah memperkirakan 2.000 peserta, yang saya hadapi ternyata 7.000—dalam auditorium yang hanya cukup untuk 5.000 orang! Ketika saya berjalan ke dalam arena dari landas pacu itu, saya dikelilingi oleh ratusan orang yang ingin merangkul saya atau mengatakan betapa karya saya telah mempengaruhi kehidupan mereka secara positif.

Kisah-kisah yang mereka sampaikan kepada saya itu sungguh luar biasa. Seorang Ibu memperkenalkan saya kepada putranya yang selama ini dicap "hiperaktif" dan "tidak mampu belajar". Menggunakan prinsip-prinsip **manajemen kondisi** yang diajarkan dalam buku ini, itu bukan saja berhasil melepaskan putranya dari ketergantungan terhadap obat Ritalin, melainkan juga bahwa mereka sudah pindah ke California di mana putranya telah diuji ulang dan dievaluasi pada tingkatan genius! Sayang Anda tidak melihat wajah putranya itu sementara Ibunya menceritakan cap *baru-nya* itu. Seorang pria

terhormat membicarakan tentang bagaimana ia telah membebaskan dirinya dari ganja dengan menggunakan beberapa teknik **Pengkondisian Sukses** yang akan Anda pelajari dalam buku ini. Sepasang suami istri berusia pertengahan lima puluhan bercerita bahwa, setelah lima belas tahun menikah, mereka hampir saja bercerai hingga mereka pelajari tentang **aturan-aturan pribadi.** Seorang pramuniaga bercerita bagaimana penghasilan bulanannya melonjak dari $2,000 menjadi lebih dari $12,000 hanya dalam waktu enam bulan, dan seorang wirausahawan bercerita bahwa ia telah meningkatkan penghasilan perusahaannya dengan lebih dari $3 juta dalam waktu delapan belas bulan dengan menerapkan prinsip-prinsip **pertanyaan-pertanyaan berkualitas** dan **manajemen** emosional. Seorang wanita muda yang cantik menunjukkan fotonya dahulu, setelah turun berat badannya 26 kg dengan menerapkan teknik-teknik **daya ungkit** yang dirinci dalam buku ini.

Saya demikian tersentuh secara emosional dalam ruangan tersebut sehingga terharu, dan pada mulanya saya tidak mampu bicara. Sementara saya melihat 5.000 wajah tersenyum, bersorak, dengan wajah penuh kasih, saat itulah saya sadar bahwa *saya benar-benar mewujudkan impian saya!* Sungguh luar biasa, mengetahui bahwa jelas sekali saya sudah mempunyai informasi, strategi, filo-sofi, dan keterampilan yang bisa membantu siapa pun yang hadir ketika itu, dalam memberdayakan diri untuk mengadakan perubahan-perubahan yang paling mereka inginkan! Saya dibanjiri oleh gambaran dan emosi ketika itu. Saya mulai mengingat pengalaman saya hanya beberapa tahun sebelumnya, duduk melajang di apartemen seluas 120 meter persegi di Venice, California, sendirian dan menangis sementara saya mendengarkan lirik sebuah lagu Neil Diamond: "Ini aku, kataku, tidak kepada siapa pun. Dan tidak seorang pun mendengar-kan, bahkan kursi pun tidak. Ini aku, aku menangis. Ini aku, kataku. Dan aku tersesat, entah kenapa, sehingga aku tetap kesepian." Saya ingat ketika itu merasa bahwa kehidupan saya tidaklah berarti, seolah-olah kejadian-kejadian di dunia ini mengendalikan saya. Juga saya ingat ketika kehidupan saya ber-ubah, ketika akhirnya saya berkata, "Sudah kudapatkan! Aku tahu bahwa aku jauh lebih dari apa yang kutunjukkan secara mental, emosional, dan fisik dalam kehidupanku". Saya *ambil keputusan* ketika itu, yang kemudian mengubah kehidupan saya selamanya. Saya putuskan untuk mengubah, dapat dikatakan segala aspek kehidupan saya. *Saya putuskan bahwa saya takkan pernah berpuas diri lagi dengan apa yang kurang dari potensi maksimal saya.* Siapa sangka keputusan tersebut membawa saya pada peristiwa luar biasa itu?

BANGUNKAN KUASA RAKSASA DI DALAM DIRI

Saya curahkan segalanya di seminar malam itu, dan ketika saya tinggalkan auditorium, banyak sekali orang yang mengikuti saya ke helikopter untuk menyaksikan saya lepas landas. Mengatakan bahwa saya sangat tergugah oleh pengalaman tersebut sama sekali kurang tepat. Air mata mengalir di pipi saya sementara saya ucapkan syukur kepada Pencipta saya atas karunia-karunia mengagumkan tersebut. Sementara saya lepas landas dan mengangkasa malam yang diterangi rembulan, saya sampai mencubit diri sendiri. *Apa semuanya ini nyata?* Apakah aku orang yang sama, dengan orang yang delapan tahun lalu masih bergumul, frustrasi, merasa sendirian dan tidak mampu menjadikan kehidupannya efektif? Gendut, miskin, dan bertanya-tanya apakah saya bahkan bisa bertahan? Bagaimana mungkin pemuda seperti saya tanpa apa-apa selain pendidikan sekolah menengah, menciptakan perubahan-perubahan yang demikian dramatis?

Jawabannya sederhana saja: Saya belajar mengerahkan prinsip yang sekarang saya sebut **konsentrasi kuasa.** Kebanyakan orang tidak sadar akan kapasitas raksasa yang dapat langsung kita kendalikan ketika kita memfokuskan segala sumber daya kita untuk menguasai suatu bidang tunggal dalam kehidupan kita. Fokus yang terkendali itu adalah ibarat sinar laser yang dapat menembus apa pun yang tampaknya menghalangi Anda. Ketika kita fokus secara konsisten untuk peningkatan di bidang apa pun, kita mengembangkan pembedaan yang unik tentang bagaimana caranya menjadikan bidang tersebut lebih baik. Suatu alasan demikian sedikit orang yang mencapai apa yang benar-benar diinginkan adalah karena tidak pernah mengarahkan fokus; tidak pernah mengkonsentrasikan kuasa. Kebanyakan orang hidup coba-coba, tidak pernah memutuskan untuk menguasai apa pun secara khusus. Bahkan, saya percaya kebanyakan orang gagal dalam kehidupan hanya karena *mereka fokus pada perkara-perkara sepele.* Saya percaya bahwa salah satu pelajaran utama kehidupan adalah belajar memahami apa yang membuat kita melakukan apa yang kita perbuat. Apakah yang membentuk perilaku manusia? Jawaban terhadap pertanyaan inilah yang memberikan kunci-kunci penting untuk membentuk takdir Anda sendiri.

Seluruh kehidupan saya selama ini terus saja didorong oleh fokus tunggal yang menawan: *Apakah yang membedakan kualitas kehidupan seseorang?* Bagaimanakah demikian sering orang yang demikian sederhana awalnya dan demikian memilukan latar belakangnya, berhasil, terlepas dari semuanya itu, untuk menciptakan kehidupan yang menginspirasi kita? Sebaliknya, mengapakah

demikian banyak orang yang dilahirkan dalam lingkungan istimewa, dengan segala sumber daya untuk sukses di ujung jarinya, berakhir gendut, frustrasi, dan sering kali kecanduan bahan kimia? Apakah yang menyebabkan kehidupan sebagian orang itu menjadi teladan, dan kehidupan orang lainnya mencemaskan? Apakah rahasia yang menciptakan kehidupan yang bergairah, bahagia, dan penuh syukur pada banyak orang, sementara bagi yang lain mungkin motonya adalah, "Apakah hidup hanya begini saja?"

Obsesi saya sendiri yang luar biasa dimulai dengan beberapa pertanyaan sederhana: "Bagaimanakah aku bisa langsung mengendalikan kehidupanku? Apakah yang bisa kuperbuat hari ini, yang bisa menghasilkan perbedaan—yang bisa membantuku maupun orang lain membentuk takdir kami sendiri? Bagaimanakah aku bisa berkembang, belajar, bertumbuh, dan membagikan pengetahuan tersebut kepada orang lain, dengan cara yang berarti dan menyenangkan?"

Pada usia yang sangat dini, saya telah mengembangkan keyakinan bahwa kita semua berada di bumi ini untuk memberi kontribusi sesuatu yang unik, bahwa di dalam diri kita masing-masing ada suatu karunia istimewa. Saya benar-benar percaya bahwa kita semua mempunyai raksasa tidur di dalam diri kita. Kita masing-masing mempunyai talenta, karunia, kegeniusan kita sendiri, yang menunggu digali. Mungkin talenta kesenian atau musik. Mungkin cara istimewa untuk berhubungan dengan orang-orang yang Anda kasihi. Mungkin kegeniusan menjual atau berinovasi atau menjangkau dalam bisnis atau karier Anda. Saya memilih percaya bahwa Pencipta kita tidaklah pilih kasih, bahwa kita semua juga diciptakan unik, tetapi dengan kesempatan yang sama untuk mengalami kehidupan dengan sepenuhnya. Bertahun-tahun yang lalu sudah saya putuskan bahwa cara terpenting saya bisa menjalani kehidupan saya adalah dengan menginvestasikannya dalam sesuatu yang akan lebih langgeng daripada kehidupan itu sendiri. *Telah saya putuskan bahwa bagaimanapun juga saya harus memberikan kontribusi entah dalam hal apa, yang akan tetap bertahan lama setelah saya sendiri tiada.*

Sekarang ini, saya mempunyai kehormatan luar biasa untuk membagikan ide-ide dan perasaan-perasaan saya boleh dikatakan kepada jutaan orang melalui buku, kaset, dan acara televisi. Secara pribadi saya telah bekerja dengan seperempat juta orang dalam beberapa tahun terakhir saja. Telah saya bantu anggota-anggota kongres, direktur utama, presiden perusahaan dan negara, manajer dan ibu rumah tangga, pramuniaga, akuntan, pengacara, dokter, psikiater, penasihat,

dan juga atlet profesional. Saya telah bekerja dengan penderita fobia, orang yang secara klinis menderita depresi, orang yang mempunyai kepribadian ganda, dan mereka yang menganggap dirinya *tidak* mempunyai kepribadian. Sekarang saya mempunyai keberuntungan unik untuk membagikan yang terbaik dari apa yang telah saya pelajari kepada Anda, dan atas kesempatan tersebut saya benar-benar bersyukur dan bergembira.

Melalui semuanya itu, saya terus mengenali kuasa individu untuk mengubah apa pun dan segalanya dalam kehidupan mereka *dalam seketika.* Saya telah mempelajari bahwa sumber-sumber daya yang kita butuhkan untuk mengubah impian kita menjadi kenyataan itu ada di dalam diri kita, hanya menunggu saat kita memutuskan untuk bangun dan mengklaim hak kita sejak lahir. Saya tulis buku ini karena satu alasan: untuk membangunkan dan menantang mereka yang berkomitmen untuk hidup dan menjadi lebih untuk menggali kuasa mereka yang diberikan Allah. Ada ide-ide dan strategi-strategi dalam buku ini untuk membantu Anda menghasilkan perubahan-perubahan yang spesifik, terukur, dan bertahan lama dalam diri sendiri maupun orang lain.

Saya percaya bahwa saya mengenal siapa Anda sesungguhnya. Saya percaya kita ini pasti jiwa-jiwa bersaudara. Hasrat Anda untuk berkembanglah yang membawa Anda pada buku ini. Tangan yang tidak kelihatanlah yang menuntun Anda. Saya tahu bahwa di mana pun Anda berada dalam kehidupan Anda, Anda menginginkan lebih! Seberapa baik prestasi Anda atau seberapa tertantangnya Anda sekarang ini, dalam diri Anda terdapat keyakinan bahwa pengalaman hidup Anda bisa dan akan jauh lebih besar daripada yang sekarang. Anda ditakdirkan dalam bentuk kebesaran unik Anda sendiri, entah itu sebagai profesional, guru, pengusaha, ibu, atau ayah yang luar biasa. Yang terpenting, bukan saja Anda meyakininya, melainkan juga telah mengambil tindakan. Bukan saja Anda telah membeli buku ini, melainkan juga Anda melakukan sesuatu sekarang ini yang sayangnya unik—Anda sedang membacanya! Statistik menunjukkan bahwa kurang dari 10 persen orang yang membeli buku membaca lebih dari bab pertamanya saja. Sungguh kesia-siaan yang sulit dipercaya! Ini adalah buku raksasa yang bisa Anda gunakan untuk mendapatkan hasil-hasil raksasa dalam kehidupan Anda. Jelaslah Anda tipe orang yang tidak akan menipu diri sendiri dengan sekadar coba-coba. Dengan konsisten memanfaatkan setiap bab buku ini, Anda akan memastikan kemampuan Anda untuk memaksimalkan potensi Anda.

Saya tantang Anda tidak saja untuk melakukan apa pun yang diperlukan untuk membaca seluruh buku ini (tidak seperti orang banyak yang menyerah), tetapi juga untuk menggunakan apa yang Anda pelajari dengan cara-cara sederhana setiap harinya. Inilah langkah yang mahapenting, yang diperlukan untuk menghasilkan hasil-hasil yang menjadi komitmen Anda.

BAGAIMANA CARANYA MENCIPTAKAN PERUBAHAN YANG LANGGENG

Agar perubahan itu benar-benar bernilai, perubahan harus langgeng dan konsisten. Kita semua pernah mengalami perubahan sesaat, lalu pada akhirnya kecewa. Bahkan, banyak orang mengupayakan perubahan dengan rasa takut dan ngeri karena secara bawah sadar mereka menganggap perubahan itu hanya sementara sifatnya. Contoh utama dari hal ini adalah seseorang yang perlu berdiet, tetapi menunda-nundanya, terutama karena secara bawah sadar ia tahu bahwa kepedihan apa pun yang ditanggungnya untuk menciptakan perubahan tersebut hanya akan memberinya imbalan jangka pendek. Selama sebagian besar kehidupan saya, saya telah mengejar apa yang saya anggap sebagai prinsip-prinsip utama dari perubahan yang langgeng, yang akan Anda pelajari banyak prinsip ini serta bagaimana cara menggunakannya di halaman-halaman berikutnya. Namun untuk sekarang ini, saya ingin membagikan tiga prinsip perubahan dasar yang bisa langsung kita gunakan untuk mengubah kehidupan kita. Di samping, prinsip-prinsip ini sederhana, juga luar biasa ampuh ketika diterapkan dengan terampil. Inilah perubahan-perubahan yang sama persis, yang harus diadakan seorang individu untuk menciptakan perubahan pribadi, yang harus diadakan sebuah perusahaan untuk memaksimalkan potensinya, dan yang harus diadakan sebuah negara untuk mendapatkan tempatnya di dunia. Kenyataannya, sebagai komunitas dunia, inilah perubahan-perubahan yang harus kita semua lakukan, untuk memelihara kualitas kehidupan di seluruh dunia.

LANGKAH PERTAMA

Naikkanlah Standar-standar Anda

Setiap kali Anda dengan tulus ingin mengadakan perubahan, hal pertama yang harus Anda lakukan adalah menaikkan standar-standar Anda. Ketika orang

bertanya kepada saya, apa yang sesungguhnya mengubah kehidupan saya delapan tahun yang lalu, saya beri tahu mereka bahwa yang mutlak paling penting adalah mengubah apa yang saya tuntut terhadap diri sendiri. Saya tuliskan segala hal yang tidak lagi saya terima dalam kehidupan saya, segala hal yang tidak lagi saya toleransi, dan segala yang saya cita-citakan.

Renungkanlah konsekuensi-konsekuensi jangka panjang, yang diakibatkan oleh pria dan wanita yang menaikkan standar-standar mereka dan bertindak menurut standar-standar baru tersebut, memutuskan bahwa mereka takkan memberi toleransi yang kurang dari itu. Sejarah mencatat contoh-contoh yang menginspirasi dari orang-orang seperti Leonardo da Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Mahatma Gandhi, Martin Luther King Jr., Rosa Parks, Albert Einstein, Cesar Chavez, Soichiro Honda, dan banyak lagi yang lain, yang mengambil langkah yang luar biasa ampuh berupa menaikkan standar-standar mereka. Kuasa yang sama, yang tersedia bagi mereka, juga tersedia bagi Anda, kalau Anda berani mengklaimnya. Mengubah sebuah organisasi, sebuah perusahaan, sebuah negara—sebuah dunia—dimulai dengan langkah sederhana berupa mengubah diri Anda sendiri.

LANGKAH KEDUA

Ubahlah Anggapan-anggapan Anda yang Membatasi

Jika Anda menaikkan standar-standar Anda, tetapi tidak benar-benar yakin bahwa Anda bisa mencapainya, Anda sudah menyabotase diri sendiri. Anda bahkan tidak akan mencobanya; Anda tidak akan mempunyai kepastian yang memungkinkan Anda menggali kapasitas terdalam yang ada dalam diri Anda bahkan ketika Anda membaca ini. Anggapan-anggapan kita itu ibarat perintah yang tidak dipertanyakan lagi, yang memberi tahu kita segalanya apa adanya, apa yang mungkin dan tidak mungkin, apa yang sanggup dan tidak sanggup kita perbuat. Anggapan-anggapan itulah yang membentuk setiap tindakan, setiap pikiran, dan setiap perasaan yang kita alami. Akibatnya, mengubah sistem keyakinan kita itu sangatlah sentral dalam mengadakan perubahan apa pun yang nyata dan langgeng dalam kehidupan kita. Kita harus mengembangkan kepastian bahwa kita *sanggup dan pasti* memenuhi standar-standar baru itu sebelum benar-benar *memenuhinya.*

Tanpa mengendalikan sistem keyakinan Anda, boleh saja Anda menaikkan standar-standar Anda setinggi mungkin, tetapi Anda tidak akan pernah mempunyai keyakinan yang memadai untuk mendukungnya. Berapa banyakkah yang akan dicapai Gandhi menurut Anda, seandainya ia tidak *yakin* dengan segala keberadaannya, akan kuasa perlawanan tanpa kekerasan? Keselarasan keyakinannya itulah yang memberinya akses pada sumber-sumber daya batinnya yang memberdayakannya untuk menghadapi tantangan-tantangan yang pasti akan menggoyahkan seseorang yang kurang mempunyai komitmen. Keyakinan-keyakinan yang memberdayakan—kepastian—adalah daya di balik sukses besar mana pun dalam sejarah.

LANGKAH KETIGA

Ubahlah Strategi Anda

Untuk memelihara komitmen Anda, Anda butuh strategi-strategi terbaik untuk mencapai hasil-hasil. Salah satu keyakinan inti saya adalah bahwa kalau Anda tetapkan standar yang lebih tinggi, dan Anda sungguh-sungguh meyakininya, Anda pasti *akan* menemukan strategi-strateginya. Pasti Anda temukan jalannya. Pada akhirnya, tentang semuanya itulah buku ini. Buku ini menunjukkan strategi-strategi untuk melaksanakannya, dan akan saya beri tahu Anda sekarang bahwa strategi terbaik dalam hampir setiap kasus adalah menemukan model peran, seseorang yang sudah mendapatkan hasil yang Anda inginkan, lalu menggali pengetahuannya. Pelajarilah apa yang dilakukannya, apa saja keyakinan intinya, dan bagaimana ia berpikir. Bukan saja ini akan menjadikan Anda lebih efektif, melainkan juga akan menghemat banyak waktu Anda sebab Anda tidak lagi perlu menciptakan ulang rodanya. Anda bisa menyempurnakannya, Anda bisa membentuknya ulang, dan mungkin bahkan menjadikannya lebih baik.

Buku ini akan memberi Anda informasi dan dorongan untuk berkomitmen terhadap ketiga prinsip utama tersebut menyangkut perubahan berkualitas: buku ini akan membantu Anda menaikkan standar-standar Anda dengan menemukan bagaimana standar-standar Anda yang sekarang dan menyadari bagaimana Anda menginginkannya; buku ini akan membantu Anda mengubah keyakinan-keyakinan inti yang menghalangi Anda dari ke mana

tujuan Anda dan menguatkan keyakinan-keyakinan inti yang sudah membantu Anda; dan buku ini akan membantu Anda mengembangkan serangkaian strategi secara lebih anggun, lebih cepat, dan lebih efisien memperoleh hasil-hasil yang Anda inginkan.

Dalam kehidupan ini, banyak orang mengetahui apa yang harus diperbuat, tetapi tidak banyak yang benar-benar melaksanakan apa yang mereka ketahui. Mengetahui tidaklah cukup! Anda harus mengambil tindakan. Kalau boleh, melalui buku ini saya akan menjadi pembimbing pribadi Anda. Apakah yang dilakukan pembimbing? Ya pertama-tama, pembimbing itu peduli kepada Anda. Mereka telah bertahun-tahun memusatkan pada suatu bidang keahlian, dan mereka terus mengadakan pembedaan kunci tentang bagaimana caranya menghasilkan hasil-hasil dengan lebih cepat. Dengan menggunakan strategi-strategi yang akan dijelaskan oleh pembimbing Anda, Anda dapat segera dan dengan dramatis mengubah performa Anda. Terkadang, pembimbing Anda bahkan tidak memberitahukan sesuatu yang baru, melainkan mengingatkan Anda akan apa yang sudah Anda ketahui, lalu memastikan Anda melaksanakannya. Inilah peran, dengan seizin Anda, yang akan saya mainkan bagi Anda.

Mengenai apakah spesifiknya, saya akan membimbing Anda? Saya akan memberikan pembedaan kuasa dalam bagaimana caranya menciptakan perbaikan langgeng dalam kualitas kehidupan Anda. Bersama-sama, kita akan berkonsentrasi pada (bukan coba-coba!) penguasaan lima bidang kehidupan yang saya yakini paling mempengaruhi kita, yaitu:

1. Penguasaan Emosional

Menguasai pelajaran ini saja sudah akan sangat membantu Anda dalam menguasai keempat yang lain! Renungkanlah. Mengapa Anda ingin menurunkan berat badan? Apakah hanya agar lemak tubuh Anda berkurang? Atau karena bagaimana *perasaan* Anda nantinya menurut Anda, setelah Anda membebaskan diri dari berat yang berlebihan itu, menjadi lebih energik dan penuh vitalitas, menjadi lebih menarik bagi orang lain, dan menjadi lebih yakin dan punya harga diri? **Dapat dikatakan** semua **yang kita lakukan adalah** untuk **mengubah perasaan kita—**tetapi kebanyakan orang kurang atau tidak terlatih melakukan ini dengan cepat dan efektif. Sungguh menakjubkan betapa sering kita menggunakan inteligensi yang di bawah kendali kita, untuk menjerumuskan diri ke dalam kondisi-kondisi emosional yang tidak berakal budi, melupa-

kan sekian banyak talenta hakiki yang sudah kita semua punyai. Terlalu banyak orang yang membiarkan dirinya dipengaruhi kejadian-kejadian luar, yang di luar kuasanya, tidak mengendalikan emosinya sendiri—padahal itu berada dalam kuasanya—dan justru bergantung pada obat penyembuh jangka pendek. Bagaimana lagi dapat kita jelaskan fakta bahwa, sementara kurang dari 5 persen dari populasi dunia itu tinggal di Amerika Serikat, tetapi mereka mengonsumsi lebih dari 50 persen dari ganja dunia? Atau bahwa anggaran pertahanan nasionalnya, yang sekarang ini mencapai miliaran dolar, diimbangi oleh jumlah yang dihabiskan untuk mengonsumsi alkohol? Atau bahwa 15 juta warga Amerika didiagnosis mengalami depresi secara klinis setiap tahunnya, dan bahwa obat antidepresi, Prozac, yang telah diresepkan itu telah lebih dari $500 juta dolar nilainya?

Dalam buku ini, Anda akan menemukan apa yang membuat Anda melakukan apa yang Anda lakukan, dan pemicu-pemicu emosi yang paling sering Anda alami. Kemudian Anda akan diberikan rencana selangkah demi selangkah untuk menunjukkan bagaimana caranya mengidentifikasikan emosi-emosi apa saja yang memberdayakan, yang tidak memberdayakan, dan bagaimana caranya menggunakan keduanya dengan cara yang paling menguntungkan, sehingga emosi-emosi Anda bukan menjadi hambatan, melainkan menjadi alat ampuh dalam membantu Anda mencapai potensi tertinggi Anda.

2. Penguasaan Fisik

Apakah layak, mempunyai segala yang Anda impikan, tetapi tidak mempunyai kesehatan fisik untuk dapat menikmatinya? Apakah Anda bangun setiap paginya merasa penuh energi, bertenaga, dan siap menghadapi hari itu? Atau apakah Anda bangun merasa sama lelahnya seperti semalam, badan sakit, dan berat untuk memulainya dari awal lagi? Akankah gaya hidup Anda yang sekarang menjadikan Anda termasuk dalam statistik? Satu dari dua warga Amerika meninggal karena penyakit jantung; satu dari tiga orang meninggal karena kanker. Meminjam istilah dokter abad ketujuh belas, Thomas Moffett, kita "menggali kubur kita dengan gigi kita sendiri", sementara kita jejali tubuh kita dengan makanan-makanan berlemak tinggi yang tak bergizi, kita racuni sistem kita dengan rokok, alkohol, dan obat-obatan, serta dengan duduk pasif di depan TV. Pelajaran penguasaan kedua ini akan membantu Anda mengendalikan kesehatan fisik Anda sehingga Anda bukan saja tampak baik, melainkan juga merasa baik dan mengetahui bahwa Anda *memegang kendali* dalam

kehidupan Anda, dalam tubuh yang memancarkan vitalitas dan memungkinkan Anda untuk mencapai hasil-hasil Anda.

3. Penguasaan Hubungan

Selain menguasai emosi dan kesehatan fisik Anda sendiri, tidak ada yang lebih penting menurut saya, daripada belajar menguasai hubungan-hubungan Anda—entah hubungan asmara, keluarga, bisnis, ataupun sosial. Siapa sih yang mau belajar, bertumbuh, dan menjadi sukses serta bahagia sendirian? Pelajaran penguasaan ketiga dalam buku ini akan menyingkapkan rahasia yang memungkinkan Anda menciptakan hubungan-hubungan berkualitas—pertama dengan diri sendiri, lalu dengan orang lain. Anda akan mulai dengan menemukan apa yang paling Anda hargai, apa saja harapan-harapan Anda, aturan-aturan yang Anda jadikan pegangan hidup Anda, dan bagaimana hubungan semuanya itu dengan orang lain. Lalu, ketika Anda mencapai penguasaan keterampilan yang sangat penting ini, Anda akan mempelajari bagaimana caranya berhubungan dengan sesama pada tingkatan terdalam, dan mendapatkan imbalan berupa sesuatu yang kita semua ingin alami: rasa mempunyai kontribusi, mengetahui bahwa kita telah menghasilkan perbedaan dalam kehidupan sesama kita. Saya telah menemukan bahwa bagi saya sendiri, sumber daya terbesar adalah hubungan karena hubungan membuka pintu pada setiap sumber daya yang saya butuhkan. Penguasaan pelajaran ini akan memberi Anda sumber daya tak terbatas untuk bertumbuh dan memberikan kontribusi.

4. Penguasaan Keuangan

Ketika mencapai usia enam puluh lima tahun, kebanyakan warga Amerika itu entah benar-benar jatuh miskin—atau mati! Bukan itu yang dibayangkan kebanyakan orang bagi diri mereka sendiri ketika mereka menyongsong usia pensiun mereka. Namun, tanpa keyakinan bahwa Anda layak sejahtera secara keuangan, didukung oleh rencana permainan yang realistis, mana mungkin Anda mengubah skenario yang Anda inginkan itu menjadi nyata? Pelajaran penguasaan keempat dalam buku ini akan mengajari Anda bagaimana caranya melampaui sasaran sekadar bertahan pada tahun-tahun senja kehidupan Anda, dan bahkan sekarang. Beberapa orang beruntung hidup di masyarakat kapitalis, karena mereka mampu mewujudkan impian. Akan tetapi, kebanyakan orang mengalami tekanan keuangan terus-menerus, dan kita berkhayal bahwa mempunyai uang lebih banyak akan melegakan kita dari tekanan tersebut.

Inilah ilusi besar kebudayaan—yakinlah bahwa semakin banyak uang yang Anda miliki, semakin besarlah tekanan yang akan Anda rasakan. Kuncinya bukanlah sekadar mengejar kekayaan, melainkan mengubah anggapan-anggapan dan sikap-sikap Anda mengenai hal itu sehingga Anda memandangnya sebagai sarana memberi kontribusi, bukan sarana dan tujuan akhir kebahagiaan.

Untuk membentuk takdir keuangan berlimpah, Anda harus terlebih dahulu belajar bagaimana caranya mengubah apa yang mengakibatkan kelangkaan dalam kehidupan Anda, lalu bagaimana caranya mengalaminya secara konsisten, nilai-nilai, keyakinan-keyakinan, dan emosi-emosi yang bersifat prinsip untuk mengalami kekayaan dan memegangnya serta mengembangkannya. Kemudian Anda mendefinisikan sasaran-sasaran Anda membentuk impian-impian Anda dengan mata tertuju pada tercapainya tingkatan kesejahteraan yang setinggi mungkin, memenuhi Anda dengan kedamaian pikiran dan membebaskan Anda untuk menantikan dengan gembira, segala kemungkinan yang diberikan oleh kehidupan.

5. Penguasaan Waktu

Mahakarya itu membutuhkan waktu. Namun, berapa banyakkah di antara kita yang benar-benar tahu bagaimana caranya menggunakan waktu? Yang saya bicarakan bukanlah manajemen waktu; yang saya bicarakan adalah benar-benar mendistorsikan waktu dan memanipulasikannya sehingga waktu menjadi sekutu, bukannya musuh Anda. Pelajaran penguasaan kelima dalam buku ini akan mengajari Anda, pertama-tama, bagaimana evaluasi-evaluasi jangka pendek dapat menuntun pada kepedihan jangka panjang. Anda akan belajar bagaimana caranya mengambil keputusan nyata dan bagaimana caranya mengelola hasrat Anda akan kepuasan seketika, sehingga memungkinkan ide-ide, ciptaan-ciptaan Anda—bahkan potensi Anda sendiri—ada waktu untuk berbuah banyak. Berikutnya akan Anda pelajari bagaimana caranya merancang peta-peta dan strategi-strategi yang diperlukan untuk menindaklanjuti keputusan Anda, menjadikannya nyata dengan kesediaan untuk mengambil tindakan besar, kesabaran untuk mengalami "waktu jeda", dan fleksibilitas untuk mengubah pendekatan Anda sesering yang diperlukan. Begitu Anda menguasai waktu, Anda akan mengerti betapa benarnya bahwa kebanyakan orang terlalu melebih-lebihkan apa yang sanggup mereka capai dalam setahun—dan terlalu meremehkan apa yang sanggup mereka capai dalam sepuluh tahun!

Saya bukanlah membagikan pelajaran-pelajaran ini untuk mengatakan bahwa saya mempunyai seluruh jawabannya atau bahwa kehidupan saya selama ini sempurna atau mulus. Tentunya saya sendiri pernah mengalami masa-masa penuh tantangan. Namun, melalui semuanya itu, saya telah berhasil belajar, bertekun, dan terus mengalami kesuksesan selama ini. Setiap kali saya menjumpai tantangan, saya gunakan apa yang telah saya pelajari untuk membawa kehidupan saya ke tingkatan yang baru. Dan, seperti penguasaan Anda, tingkatan penguasaan saya dalam kelima bidang ini terus berkembang.

Selain itu, menjalani gaya hidup saya mungkin bukan jawaban bagi Anda. Impian dan sasaran saya belum tentu sama dengan Anda. Tetapi saya percaya, bahwa pelajaran-pelajaran yang telah saya pelajari tentang bagaimana caranya mengubah impian menjadi kenyataan, bagaimana caranya menjadikan yang tidak berwujud itu menjadi nyata, sangatlah mendasar untuk mencapai tingkatan sukses pribadi atau profesional mana pun. **Saya tulis buku ini untuk menjadi tuntunan tindakan—buku teks untuk** meningkatkan **kualitas kehidupan Anda dan besarnya kesenangan yang bisa Anda petik darinya.** Sementara saya jelas-jelas sangat bangga akan buku pertama saya, *Kuasa Tak Terbatas,* dan dampaknya terhadap orang-orang di seluruh dunia, saya rasa buku ini akan membawakan bagi Anda, pembedaan-pembedaan kuasa baru dan unik yang dapat membantu Anda mengangkat kehidupan Anda ke tingkatan berikutnya.

Kita akan mengevaluasi ulang beberapa dasarnya, sebab pengulangan adalah induk keterampilan. Oleh karenanya, saya harap buku ini akan Anda baca berulang-ulang, buku yang akan sering Anda gunakan untuk memicu diri sendiri untuk menemukan jawaban-jawaban yang sudah ada di dalam diri Anda. Akan tetapi, ingatlah bahwa ketika Anda membaca buku ini, Anda tidak perlu meyakini atau menggunakan semuanya yang ada di dalamnya. *Ambillah hal-hal yang Anda anggap bermanfaat; segeralah menindaklanjutinya.* Anda tidak perlu melaksanakan semua strategi atau menggunakan semua alat dalam buku ini untuk mengadakan perubahan-perubahan besar. Semuanya mempunyai potensi untuk mengubah kehidupan secara individual; tetapi kalau digunakan bersama-sama, semua itu akan menghasilkan hasil-hasil yang meledak.

Buku ini penuh dengan strategi untuk mencapai sukses yang Anda inginkan, dengan prinsip-prinsip utama yang telah saya contoh dari beberapa orang yang paling berkuasa dan menarik dalam budaya Amerika. Saya telah memperoleh peluang unik untuk berjumpa, mewawancarai, dan mencontoh

beragam orang—orang-orang yang mempunyai dampak besar dan karakter unik—mulai dari Norman Cousins hingga Michael Jackson, mulai dari pelatih John Wooden hingga pakar keuangan John Templeton, mulai dari kapten industri hingga pengemudi taksi. Dalam halaman-halaman berikut, akan Anda temukan bukan saja manfaat dari pengalaman saya sendiri, melainkan juga ribuan buku, kaset, seminar, dan wawancara yang telah saya akumulasikan selama sepuluh tahun terakhir kehidupan saya, ketika saya melanjutkan upaya pencarian yang mengasyikkan, yang berkesinambungan, untuk belajar dan bertumbuh sedikit lebih lagi, setiap harinya.

Maksud buku ini bukanlah hanya untuk membantu Anda mengadakan perubahan tunggal dalam kehidupan Anda, melainkan untuk menjadi **titik pusat** yang dapat membantu Anda membawa seluruh kehidupan Anda ke tingkatan yang baru. Fokus buku ini adalah menciptakan **perubahan-perubahan global.** Maksudnya? Ya, Anda bisa belajar mengadakan perubahan-perubahan dalam kehidupan Anda—mengatasi ketakutan atau fobia tertentu, meningkatkan kualitas suatu hubungan, atau mengatasi pola kebiasa-an menunda-nunda Anda. Semuanya ini adalah keterampilan yang luar biasa berharga, dan kalau Anda telah membaca *Kuasa Tak Terbatas,* Anda telah mempelajari banyak di antaranya. Akan tetapi, ketika Anda terus membaca buku ini, Anda akan menemukan ada **titik-titik daya ungkit** kunci dalam kehidupan Anda yang, kalau Anda adakan suatu perubahan kecil, dapat dikatakan akan mentransformasikan segala aspek kehidupan Anda.

Buku ini dirancang untuk memberi Anda strategi-strategi yang dapat membantu Anda menciptakan, mewujudkan, dan memkmati kehidupan yang sekarang ini mungkin hanya Anda impikan.

Dalam buku ini Anda akan mempelajari serangkaian strategi sederhana dan spesifik untuk **menemukan penyebab tantangan mana pun dan mengubah-nya dengan upaya sesedikit mungkin.** Misalnya, mungkin sulit bagi Anda untuk meyakini bahwa hanya dengan mengubah satu kata saja dari perbendaharaan kata Anda, Anda dapat langsung mengubah pola emosional Anda. Atau bahwa dengan mengubah pertanyaan-pertanyaan konsisten yang secara sadar ataupun tidak, Anda ajukan kepada diri sendiri, Anda dapat langsung mengubah apa yang menjadi fokus Anda dan oleh karenanya juga tindakan-tindakan yang Anda ambil setiap harinya dalam kehidupan Anda. Atau dengan mengubah suatu anggapan, Anda dapat secara ampuh mengubah tingkat kebahagiaan Anda. Akan tetapi, dalam bab-bab berikut, Anda akan

belajar menguasai teknik-teknik ini—dan masih banyak lagi—untuk mengadakan perubahan-perubahan yang Anda inginkan.

Demikianlah dengan penghormatan besar saya mulai hubungan ini dengan Anda, sementara bersama-sama kita mulai perjalanan menemukan dan mengaktualisasikan potensi Anda yang paling dalam dan paling sejati. Kehidupan adalah suatu karunia, dan kehidupan memberi kita keistimewaan, kesempatan, dan tanggung jawab untuk memberikan balasannya dengan menjadi lebih.

Jadi, marilah kita mulai perjalanan kita dengan menelaah ...

2

KEPUTUSAN: JALAN MENUJU KUASA

"Manusia** dilahirkan **untuk hidup
dan** bukan **mempersiapkan hidup."
—BORIS PASTERNAK

Apakah Anda ingat ketika Jimmy Carter masih menjadi Presiden Amerika Serikat, film "The Empire Strikes Back" sedang top-topnya, Yoda dan Pac Man sedang top-topnya, dan tidak ada yang dapat memisahkan Brooke Shields dari Calvins-nya? Ayatollah Khomeini telah berkuasa di Iran dan menyandera warga Amerika. Di Polandia, seorang tukang listrik dari galangan kapal Gdansk bernama Lech Walesa melakukan hal yang tak terbayangkan: ia *memutuskan* untuk melawan pemerintahan Komunis. Ia memimpin rekan-rekan sekerjanya melakukan aksi mogok, dan ketika pemerintah berusaha menjauhkannya dari tempat kerjanya, ia memanjat temboknya. Banyak tembok yang roboh sejak saat itu, bukan?

Apakah Anda ingat, mendengar berita bahwa John Lennon dibunuh? Ingat-kah Anda ketika Gunung Saint Helens meletus, meratakan 150 mil (240 km) persegi? Apakah Anda ingat ketika tim hoki Amerika Serikat yang tidak dijagokan itu mengalahkan tim Soviet, dan memenangkan medali emas Olimpiade? Itu tahun 1980, lebih dari dua puluh tahun yang lalu.

Apakah Anda ingat lagu-lagu yang menjadi hit pada tahun 1990-an, awal dekade ketika Saddam Hussein masih berkuasa di Irak dan menginvasi Kuwait. Itu sudah lebih dari satu dekade yang lalu. Di manakah Anda waktu itu? Apa yang Anda harapkan untuk masa depan Anda, sepuluh tahun atau lebih dari waktu itu? saat sekarang ini?

Renungkanlah sejenak. Di manakah Anda ketika itu? Seperti apakah Anda ketika itu? Siapa sajakah teman Anda ketika itu? Apa sajakah pengharapan dan

impian Anda ketika itu? Seandainya seseorang bertanya, "Di manakah Anda nantinya sepuluh atau lima belas tahun lagi atau dua puluh tahun lagi?" apakah yang akan Anda jawab? Apakah Anda sekarang ini berada di mana yang Anda cita-citakan ketika itu? Dua dekade bisa berlalu dengan cepat bukan?

Yang lebih penting, mungkin seharusnya kita bertanya kepada diri sendiri, **"Bagaimanakah aku akan menjalani sepuluh tahun** *berikutnya* **dari kehidupanku? Bagaimanakah aku akan hidup** *hari ini,* **untuk menciptakan hari esok yang** menjadi **komitmenku? Apakah yang akan kulakukan** *mulai dari sekarang?* Apakah yang penting bagiku *sekarang ini,* dan apakah yang akan penting bagiku dalam jangka panjang? Tindakan apa sajakah yang bisa kuambil *hari ini,* yang akan membentuk takdirku yang paling hakiki?"

Sepuluh tahun lagi, Anda pasti tiba. Pertanyaannya adalah: Di mana? Akan menjadi siapakah Anda nanti? Bagaimanakah Anda akan hidup nanti? Apakah yang Anda kontribusikan nanti? *Sekaranglah* saatnya untuk merancang sepuluh tahun berikutnya dari kehidupan Anda—bukan setelah semuanya itu berlalu. Kita harus memanfaatkan momen yang ada. Kita sudah memasuki paruh awal dekade baru, *tahun-tahun awal abad kedua puluh satu!* Kita telah memasuki milenium baru. Tahun 2000 sudah kita lewati, dan sepuluh tahun lagi, Anda akan menengok ke belakang dan mengingat hari ini seolah-olah baru kemarin. Akankah Anda senang atau terganggu ketika menengok ke belakang nantinya?

Pada awal tahun 1980, saya baru berusia sembilan belas tahun. Saya merasa sendirian dan frustrasi. Bisa dikatakan saya belum mempunyai sumber daya keuangan. Tidak ada pelatih sukses yang tersedia bagi saya, tidak ada teman atau mentor yang sukses, tidak ada sasaran-sasaran yang jelas. Saya gagal dan tidak berharga. Akan tetapi, dalam waktu beberapa tahun saja saya temukan kuasa yang saya gunakan untuk mentransformasikan segala bidang kehidupan saya. Begitu saya menguasainya, saya menggunakan kuasa itu untuk merevolusi kehidupan saya dalam waktu kurang dari satu tahun. Itulah alat yang saya gunakan untuk meningkatkan keyakinan diri saya secara dramatis dan oleh karenanya juga *kemampuan* saya untuk mengambil tindakan dan memperoleh hasil-hasil yang terukur. Saya juga menggunakan kuasa itu untuk merebut kembali kendali atas kesejahteraan fisik saya dan secara permanen membuang sembilan belas kilogram lemak. Dalam prosesnya, saya memikat wanita impian saya, saya menikahinya, dan menciptakan keluarga yang saya inginkan. Saya menggunakan kuasa ini untuk mengubah penghasilan saya dari

tingkatan di bawah garis kemiskinan menjadi lebih dari $1 juta setahunnya. Itu memindahkan saya dari sebuah apartemen mungil (di mana saya mencuci piring saya di kamar mandi karena tidak ada dapur), ke rumah keluarga saya yang sekarang, Puri Del Mar. *Pembedaan yang satu ini* saja membawa saya dari merasa benar-benar sendirian dan tidak berarti menjadi merasa bersyukur atas kesempatan-kesempatan baru untuk kontribusi sesuatu kepada jutaan orang di seluruh dunia. Itulah kuasa yang terus saya gunakan setiap harinya dalam kehidupan saya untuk membentuk takdir pribadi saya.

Dalam *Kuasa Tak Terbatas,* saya telah menjelaskan bahwa cara paling ampuh untuk membentuk kehidupan kita adalah dengan memastikan diri mengambil tindakan. Perbedaan hasil di antara orang-orang itu pada akhirnya adalah karena perbedaan apa yang mereka *lakukan* dalam situasi yang sama. **Tindakan berbeda memberikan hasil berbeda.** Mengapa? Sebab tindakan mana pun adalah penyebab yang menggerakkan, dan pengaruhnya akan berakumulasi menggerakkan kita ke arah yang pasti. Setiap arah menuntun pada tujuan akhir: takdir kita.

Intinya, kalau kita mau mengarahkan kehidupan kita, kita harus mengendalikan tindakan konsisten kita. Bukan apa yang kita lakukan sesekali yang membentuk kehidupan kita, melainkan apa yang kita lakukan secara konsisten. Jadi, pertanyaan kunci terpentingnya adalah: Apakah yang *mendahului* tindakan-tindakan kita itu? Apakah yang *menentukan* tindakan apa yang kita ambil, dan oleh karenanya, kita menjadi siapa, dan apa tujuan akhir kita dalam kehidupan ini? Apakah yang menjadi induk dari tindakan itu?

Jawabannya, tentunya, adalah apa yang sejauh ini saya bicarakan: **kuasa keputusan.** Segalanya yang terjadi dalam kehidupan Anda—entah yang menggetarkan atau yang membuat Anda merasa tertantang—dimulai dengan suatu keputusan. **Saya percaya bahwa di momen-momen Anda mengambil keputusan itulah takdir Anda dibentuk.** Keputusan-keputusan yang Anda ambil sekarang ini, setiap harinya, akan membentuk bagaimana perasaan Anda han ini dan akan menjadi siapa Anda nantinya.

Sementara Anda mengingat-ingat sepuluh tahun terakhir, adakah saat-saat ketika keputusan yang lain akan menjadikan kehidupan Anda sangat lain dari yang sekarang, entah lebih baik atau lebih buruk? Mungkin misalnya, Anda mengambil suatu keputusan karier yang mengubah kehidupan Anda. Atau mungkin Anda tidak mengambil keputusan. Mungkin Anda memutuskan selama sepuluh tahun terakhir untuk menikah—atau bercerai. Mungkin Anda

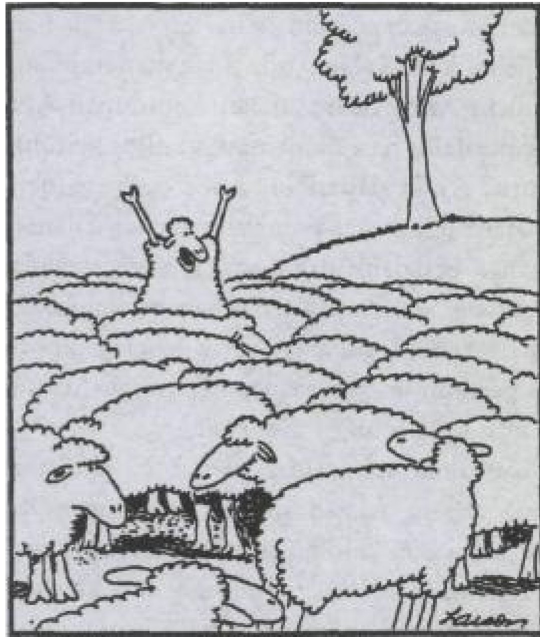
telah membeli sebuah kaset, sebuah buku, atau menghadiri sebuah seminar dan, akibatnya, mengubah anggapan-anggapan Anda serta tindakan-tindakan Anda. Mungkin Anda memutuskan untuk mempunyai anak, atau menunda-nya demi karier. Mungkin Anda memutuskan untuk berinvestasi dalam rumah atau bisnis. Mungkin Anda memutuskan untuk mulai berolahraga, atau tidak lagi berolahraga. Mungkin Anda memutuskan untuk berhenti merokok. Mungkin Anda memutuskan untuk pindah ke bagian lain di negara yang sama, atau berkeliling dunia. Bagaimanakah keputusan-keputusan tersebut mem-bawa Anda ke titik yang sekarang ini dalam kehidupan Anda?

Apakah Anda mengalami emosi-emosi tragedi atau frustrasi, ketidakadilan atau ketidakberpengharapan selama dekade terakhir kehidupan Anda? Saya sendiri mengalaminya. Kalau ya, apakah yang Anda putuskan akan Anda lakukan tentang itu? Apakah Anda mendorong batas-batas Anda, atau apakah Anda menyerah saja? Bagaimanakah keputusan-keputusan tersebut memben-tuk jalan kehidupan Anda yang sekarang?

"Manusia bukanlah ciptaan keadaan;
keadaan itulah ciptaan manusia."
—BENJAMIN DISRAELI

Lebih daripada apa pun juga, saya percaya bahwa *keputusan-keputusan* kitalah, bukan *kondisi* kehidupan kita, yang menentukan takdir kita. Kita sama-sama tahu bahwa ada orang yang dilahirkan unggul: entah unggul dalam genetika, lingkungan, keluarga, atau hubungan. Akan tetapi, kita juga sama-sama tahu bahwa kita terus saja berjumpa, membaca, dan mendengar tentang orang-orang yang secara tidak disangka-sangka meledak melampaui keterbatasan kondisi mereka dengan mengambil keputusan-keputusan baru tentang apa yang harus mereka lakukan dengan kehidupan mereka. Mereka telah menjadi teladan kuasa tak terbatas dari semangat manusia.

Jika kita memutuskan, kita bisa menjadikan kehidupan kita juga salah satu dari teladan yang menginspirasikan itu. Caranya? Hanya dengan mengambil keputusan-keputusan hari ini tentang bagaimana kita akan hidup nantinya. Kalau Anda tidak mengambil keputusan tentang bagaimana Anda akan hidup, itu berarti Anda sudah mengambil keputusan bukan? Anda mengambil keputusan untuk diarahkan oleh lingkungan daripada membentuk takdir Anda sendiri. Seluruh kehidupan saya berubah hanya dalam satu



"Tunggu! Tunggu! Dengarkan aku!...
kita tidak perlu menjadi sekadar domba!"

hari—hari ketika saya menentukan bukan saja apa yang *ingin* saya punyai dalam kehidupan saya atau saya ingin menjadi apa, melainkan juga ketika saya *memutuskan* saya *berkomitmen* **untuk mempunyai apa dan menjadi siapa.** Itu pembedaan yang sederhana, tetapi sangat penting.

Renungkanlah sejenak. Adakah perbedaan antara *tertarik* kepada sesuatu, dengan *berkomitmen* terhadapnya? Tentu saja, ada! Sering kali orang meng-ucapkan hal-hal seperti *"Mau dong,* mendapatkan penghasilan lebih besar," atau "*Mau dong* lebih dekat dengan anak-anak," atau *"Mau dong,* memberikan perbedaan di dunia." Akan tetapi, pernyataan seperti itu bukanlah komitmen sama sekali. Itu hanyalah mengungkapkan pilihan, yang intinya mengatakan, *"Mau sib* itu terjadi, selama aku tidak perlu *melakukan* apa pun." Itu bukan kuasa! Itu hanyalah doa yang lemah bahkan tanpa iman.

Bukan saja Anda perlu memutuskan hasil-hasil apa yang menjadi komitmen Anda, melainkan juga, menjadi orang seperti apa yang menjadi komitmen Anda. Seperti telah kita bahas dalam Bab 1, Anda harus menetapkan standar-

standar untuk apa yang Anda anggap sebagai perilaku yang dapat diterima bagi diri sendiri, dan memutuskan apa yang seharusnya Anda harapkan dari orang-orang yang Anda pedulikan. **Kalau Anda tidak menetapkan standar minimal untuk apa yang akan Anda terima dalam kehidupan Anda, mudah sekali Anda merosot ke perilaku dan sikap atau kualitas kehidupan yang jauh di bawah yang** pantas **Anda dapatkan.** Anda perlu menetapkan dan hidup menurut standar-standar ini apa pun yang terjadi dalam kehidupan Anda. Seandainya semuanya berjalan tidak sesuai rencana, seandainya hujan turun ketika Anda berparade, seandainya pasar saham anjlok, seandainya kekasih Anda meninggalkan Anda, seandainya tidak seorang pun mendukung Anda, Anda harus tetap berkomitmen terhadap keputusan Anda bahwa Anda akan hidup pada tingkatan yang setinggi mungkin.

Sayangnya kebanyakan orang tidak pernah melakukannya karena terlalu sibuk mencari-cari alasan. Alasan mereka tidak mencapai sasaran-sasaran mereka atau tidak menjalani kehidupan yang mereka inginkan adalah karena cara orangtua mereka memperlakukan mereka, atau karena kurangnya kesempatan ketika masih muda, atau karena pendidikan yang tidak mereka nikmati, atau karena mereka terlalu tua, atau karena mereka terlalu muda. Semua alasan itu tidak lebih daripada anggapan! Dan bukan saja anggapan-anggapan itu membatasi, melainkan juga merusak.

Menggunakan kuasa keputusan memberi Anda kapasitas untuk melampaui alasan apa pun untuk mengubah bagian mana pun dari kehidupan Anda *dalam seketika.* Ini dapat mengubah hubungan-hubungan Anda, lingkungan kerja Anda, tingkat kebugaran fisik Anda, penghasilan Anda, dan kondisi-kondisi emosional Anda. Ini bisa menentukan apakah Anda bahagia atau sedih, apakah Anda frustrasi atau gembira, diperbudak oleh keadaan atau mengungkapkan kemerdekaan Anda. Inilah sumber perubahan di dalam seorang individu, sebuah keluarga, sebuah komunitas, sebuah masyarakat, dunia kita. Apakah yang telah mengubah segalanya di Eropa Timur selama beberapa tahun? Orang-orang di sana—orang-orang seperti kita juga—telah mengambil keputusan-keputusan baru tentang apa yang akan mereka tegakkan, apa yang dapat dan tidak dapat diterima bagi mereka, dan apa yang tidak akan lagi mereka toleransi. Tentunya, keputusan-keputusan Gorbachev membantu menyiapkan jalannya, tetapi tekad dan komitmen Lech Walesa terhadap standar yang lebih tinggilah yang membangun jalan menuju perubahan ekonomi dan politik besar-besaran.

Saya sering bertanya kepada orang-orang yang mengeluhkan jabatannya, "Mengapakah Anda berangkat kerja hari ini?" Jawaban mereka biasanya adalah, "Karena itu *harus."* Kita perlu mengingat satu hal: dapat dikatakan tidak ada apa pun yang harus kita kerjakan di sini. Tentunya, Anda tidak *harus* berangkat kerja. Sama sekali tidak! Dan tentunya Anda tidak *harus* bekerja di tempat tertentu pada hari tertentu. Di Amerika tidak! Anda tidak *harus* mengerjakan apa yang telah Anda kerjakan selama sepuluh tahun terakhir. Anda bisa memutuskan untuk mengerjakan sesuatu yang lain, sesuatu yang baru, hari ini. **Sekarang juga Anda bisa mengambil keputusan:** kembali sekolah, menguasai sesuatu, tari atau menyanyi, mengendalikan keuangan Anda, mengubah tubuh menjadi inspirasi, mulai bermeditasi, belajar dansa, mengikuti kegiatan ilmiah, belajar bahasa Prancis, membacakan cerita lebih banyak bagi anak-anak Anda, melewatkan waktu lebih banyak untuk berkebun dan menanam bunga, atau bahkan terbang ke Fiji dan tinggal di pulau, misalnya. **Kalau Anda benar-benar memutuskan, Anda hampir bisa melakukan apa pun.** Jadi, kalau Anda tidak suka hubungan Anda yang sekarang, ambillah keputusan sekarang untuk mengubahnya. Kalau Anda tidak suka pekerjaan Anda yang sekarang, gantilah. Kalau Anda tidak suka perasaan Anda tentang diri sendiri, ubahlah. Kalau tingkatan vitalitas dan kesehatan fisik lebih tinggi yang Anda inginkan, Anda bisa mengubahnya sekarang. Dalam sesaat Anda dapat memanfaatkan kuasa yang sama yang telah membentuk sejarah.

Saya menulis buku ini untuk menantang Anda untuk **membangunkan kuasa keputusan raksasa** dan **mengklaim hak yang Anda bawa sejak lahir atas kuasa tak terbatas, vitalitas luar biasa, dan gairah penuh sukacita yang benar-benar milik Anda!** Anda harus tahu bahwa Anda bisa mengambil keputusan baru sekarang ini yang akan langsung mengubah kehidupan Anda—keputusan tentang kebiasaan yang akan Anda ubah atau keterampilan yang akan Anda kuasai, atau bagaimana Anda akan memperlakukan orang, atau telepon yang akan Anda lakukan sekarang kepada seseorang yang sudah bertahun-tahun tidak berbicara kepada Anda. Mungkin ada seseorang yang seharusnya Anda hubungi untuk membawa karier Anda ke tingkatan baru. Mungkin Anda bisa **mengambil keputusan sekarang** ini untuk menikmati dan mengembangkan emosi-emosi paling positif yang pantas Anda alami setiap harinya. Apakah mungkin, memilih lebih banyak sukacita, lebih banyak kegembiraan, lebih banyak keyakinan, atau lebih banyak kedamaian pikiran?

Bahkan sebelum Anda membalik halamannya pun, Anda bisa menggunakan kuasa yang sudah ada di dalam Anda. Ambillah keputusan sekarang yang dapat mengarahkan Anda ke arah baru, positif, penuh kuasa, untuk pertumbuhan dan kebahagiaan.

"Tidak ada yang dapat menentang kemauan manusia yang berani mempertaruhkan bahkan keberadaannya demi maksud yang dinyatakannya."

—BENJAMIN DISRAELI

Kehidupan Anda berubah begitu Anda mengambil keputusan yang **baru, serasi,** dan **berkomitmen.** Siapa yang akan menduga bahwa tekad dan keyakinan seorang pria pendiam yang tidak disangka-sangka—yang profesinya pengacara, yang prinsipnya menentang perang—berkuasa menggulingkan sebuah kerajaan besar? Akan tetapi, keputusan Mahatma Gandhi yang tak tertaklukkan untuk membebaskan India dari pemerintahan Inggris benar-benar menggerakkan serangkaian kejadian yang selamanya mengubah keseimbangan kuasa dunia. Orang tidak menyangka bagaimana ia sanggup mencapai tujuannya, tetapi ia tidak memberikan pilihan lain kepada dirinya sendiri selain daripada bertindak menurut hati nuraninya. Pada intinya ia tidak menerima apa pun kemungkinan yang lain.

Keputusan jugalah sumber kuasa John F. Kennedy ketika ia menghadapi Nikita Khrushchev selama Krisis Rudal Kuba yang menegangkan dan menghilangkan risiko Perang Dunia EH. Keputusan jugalah sumber kuasa Martin Luther King Jr., ketika ia dengan fasih menyuarakan frustrasi dan cita-cita sebuah bangsa yang tidak lagi bersedia disangkal, dan memaksa dunia untuk memperhatikan. Keputusan jugalah sumber lonjakan Donald Trump ke puncak dunia keuangan, dan juga sumber kejatuhannya yang rnenghancurkan. Itulah kuasa yang memungkinkan Pete Rose memaksimalkan potensi kemampuan fisiknya hingga masuk Hall of Fame—yang pada akhirnya rnenghancurkan impiannya. Keputusan menjadi sumber masalah sekaligus sukacita serta kesempatan luar biasa. Inilah kuasa yang memicu proses mengubah yang tidak kelihatan menjadi kelihatan. Keputusan-keputusan sejati adalah katalisator untuk mengubah impian kita menjadi kenyataan.

Yang paling menyenangkan sehubungan dengan, kuasa ini, adalah bahwa Anda sudah mempunyainya. Ledakan keputusan itu bukanlah

sesuatu yang dikhususkan bagi orang-orang tertentu dengan gelar tertentu, uang tertentu, atau latar belakang keluarga tertentu. Itu tersedia bagi pekerja umum maupun bagi raja. Itu tersedia bagi Anda sekarang ketika Anda memegang buku ini. Momen berikutnya Anda bisa menggunakan daya luar biasa ini yang menunggu di dalam Anda kalau saja Anda mau mengerahkan keberanian untuk mengklaimnya. Akankah hari ini menjadi hari ketika pada akhirnya Anda *memutuskan* bahwa Anda sebagai seseorang itu jauh lebih baik daripada yang selama ini Anda perlihatkan? Akankah hari ini menjadi hari ketika Anda *memutuskan* sekali untuk selamanya, untuk menjadikan kehidupan Anda konsisten dengan kualitas semangat Anda? Kalau ya, mulailah menyatakan, "Inilah siapa aku. Beginilah kehidupanku. Dan inilah yang akan kulakukan. Tidak ada yang akan menghentikan aku untuk mencapai takdirku. Aku tidak akan membiarkan diriku disangkal!"

Renungkanlah seorang individu yang luar biasa percaya diri, seorang wanita bernama Rosa Parks, yang suatu hari di tahun 1955 naik bis di Montgomery, Alabama, dan tidak mau memberikan tempat duduknya kepada seorang berkulit putih seperti yang disyaratkan oleh undang-undang. Ketidaktaatan sipilnya itu memicu badai kontroversi dan menjadi simbol bagi generasi-generasi berikutnya. Itulah awal dari gerakan hak-hak sipil, sesuatu yang **membangunkan kesadaran,** yang masih kita pergumulkan bahkan sekarang pun, sementara kita definisikan ulang makna kesetaraan, peluang, dan keadilan bagi seluruh warga Amerika terlepas dari ras, kepercayaan, dan jenis kelamin. Apakah Rosa Parks memikirkan masa depan ketika ia tidak mau memberikan tempat duduknya di bis tersebut? Apakah ia mempunyai rencana mahatinggi agar ia bisa mengubah struktur masyarakat? Mungkin. Tetapi yang lebih mungkin adalah bahwa keputusannya untuk memenuhi standar yang lebih tinggilah yang mendorongnya untuk bertindak. Dan sungguh jauh jangkauan efek dari keputusan wanita yang satu itu!

Jika Anda berpikir, "Saya mau mengambil keputusan-keputusan seperti itu, tetapi yang saya alami selama ini adalah tragedi," izinkan saya memberi Anda contoh tentang Ed Roberts. Ia adalah pria "biasa" yang terkurung di kursi rodanya, yang menjadi luar biasa berkat keputusannya untuk bertindak melampaui keterbatasan fisiknya itu. Ed lumpuh dari leher ke bawah sejak usia empat belas tahun. Ia menggunakan alat pernapasan yang telah ia kuasai untuk menjalani kehidupan "normal" di siang hari, dan ia melewatkan setiap malamnya dengan paru-paru besi. Setelah berjuang melawan polio, beberapa kali

hampir kehilangan nyawanya, ia tentunya bisa saja memutuskan untuk lebih fokus pada kepedihannya, tetapi justru memilih menghasilkan perbedaan demi orang lain.

Apa yang berhasil dilakukannya? Selama lima belas tahun, keputusannya untuk berjuang melawan dunia yang sering dialaminya sangat merendahkan martabat, telah menghasilkan banyak kemajuan dalam kualitas kehidupan bagi orang cacat. Menghadapi berbagai mitos tentang kemampuan orang cacat, Ed mendidik publik dan memberi inisiatif segalanya mulai dari akses jalan untuk kursi roda dan tempat-tempat parkir khusus hingga pegangan. Dialah penderita lumpuh pertama yang lulus dari University of California, Berkeley, dan pada akhirnya ia memegang posisi direktur California State Department of Rehabilitation, kembali mempelopori posisi tersebut bagi orang cacat.

Ed Roberts adalah bukti penuh kuasa bahwa bukan di mana Anda memulai, melainkan *keputusan-keputusan* yang Anda ambil tentang di mana Anda bertekad akan berakhir itulah yang penting. Segala tindakannya didasarkan pada momen keputusan tunggal yang penuh kuasa dan berkomitmen. Apakah yang bisa Anda lakukan terhadap kehidupan Anda, seandainya Anda benar-benar memutuskan?

Banyak orang mengatakan, "Ya, saya mau mengambil keputusan seperti itu, tetapi saya tidak tahu pasti bagaimana saya bisa mengubah kehidupan saya." Mereka dilumpuhkan oleh ketakutan kalau-kalau mereka tidak tahu pasti bagaimana caranya mengubah impian mereka menjadi kenyataan. Dan akibatnya, mereka tidak pernah mengambil keputusan-keputusan yang seharusnya bisa menjadikan kehidupan mereka mahakarya yang sebagaimana mestinya. Ketahuilah bahwa pada mulanya, tidaklah penting mengetahui bagaimana Anda akan menciptakan hasil. Yang penting adalah memutuskan bahwa **Anda akan** menemukan jalannya, apa pun yang terjadi. Dalam *Kuasa Tak Terbatas,* saya telah menjelaskan apa yang saya sebut "Formula Sukses yang Paling Hakiki", yang adalah proses dasar untuk mencapai ke mana Anda ingin menuju: 1) Putuskanlah apa yang Anda inginkan, 2) Ambil tindakan, 3) Perhatikan apa yang efektif dan apa yang tidak, serta 4) Ubahlah pendekatan Anda hingga Anda mencapai apa yang Anda inginkan. Memutuskan untuk mendapatkan hasil menggerakkan serangkaian kejadian. Kalau saja Anda memutuskan apa yang Anda inginkan, mengambil tindakan, belajar darinya, dan mengubah pendekatan Anda, Anda akan menciptakan momentum untuk mencapai hasil tersebut. Begitu Anda benar-benar berkomitmen untuk menjadikan sesuatu terjadi, "bagaimana" itu akan terungkap sendiri.

Keputusan: Jalan Menuju Kuasa

"Menyangkut segala inisiatif dan penciptaan, ada suatu kebenaran mendasar—bahwa begitu seseorang benar-benar berkomitmen, sang Pemelihara pun akan berkarya."

—JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Kalau mengambil keputusan itu demikian sederhana dan besar kuasanya, mengapakah tidak banyak orang yang mengikuti nasihat Nike "Lakukan Saja"? Saya rasa salah satu alasan paling sederhana adalah karena kebanyakan orang tidak tahu, bahkan apa artinya mengambil keputusan sejati itu. Kita tidak menyadari daya perubahan yang tercipta oleh suatu keputusan yang serasi, yang berkomitmen. Bagian dari masalahnya adalah bahwa karena sudah terlalu lama kebanyakan orang menggunakan istilah "keputusan" dengan demikian longgarnya sehingga diartikan sebagai menggambarkan sesuatu yang seperti daftar pengharapan. Bukannya mengambil keputusan, kita terus saja menyatakan pilihan kita. Mengambil keputusan sejati, tidak seperti mengatakan, "Saya mau berhenti merokok," artinya meniadakan segala kemungkinan lainnya. Sebenarnya, kata "keputusan" *decision* itu sendiri berasal dari akar Latin de, yang artinya "dari" dan *caedere,* yang artinya "memotong". **Mengambil keputusan sejati artinya berkomitmen untuk mencapai suatu hasil, lalu** memotong **diri dari segala kemungkinan lainnya.**

Ketika Anda benar-benar memutuskan untuk tidak lagi merokok, ya sudah. Berakhir sudah! Anda bahkan tidak lagi mempertimbangkan kemungkinan merokok. Kalau Anda pernah menggunakan kuasa keputusan dengan cara demikian, Anda tahu persis apa yang saya maksudkan. Seorang pecandu alkohol bahkan tahu bahwa setelah bertahun-tahun tidak mabuk pun, kalau ia mengecoh diri sehingga berpikir bahwa ia boleh minum segelas saja, ia harus mulai dari awal lagi. Setelah mengambil keputusan sejati, bahkan yang berat pun, kebanyakan orang merasa sangat lega. Akhirnya kita turun juga dari pagar! Dan kita semua tahu betapa senang rasanya mempunyai tujuan yang jelas, yang tidak dipertanyakan lagi.

Kejelasan seperti ini memberi Anda kuasa. Dengan kejelasan, Anda bisa memperoleh hasil-hasil yang benar-benar Anda inginkan bagi kehidupan Anda. Tantangan bagi kebanyakan orang adalah bahwa sudah demikian lama kita tidak mengambil keputusan sehingga kita lupa bagaimana rasanya itu. Otot-otot pengambilan keputusan kita telah kendor! Beberapa orang bahkan kesulitan memutuskan mau makan apa.

Lalu bagaimana kita mengencangkan otot ini? Latihlah! **Cara untuk mengambil keputusan lebih baik adalah dengan lebih sering mengambil keputusan.** Lalu pastikanlah Anda belajar dari semuanya itu, termasuk keputusan yang tampaknya tidak efektif dalam jangka pendek: semuanya itu akan memberikan pembedaan berharga untuk membuat evaluasi yang lebih baik dan oleh karenanya juga keputusan lebih baik di masa depan. Sadarilah bahwa mengambil keputusan, seperti halnya keterampilan apa pun yang ingin Anda tingkatkan, semakin baik dengan semakin seringnya Anda lakukan. Semakin sering Anda mengambil keputusan, semakin Anda sadari bahwa Anda benar-benar memegang kendali atas kehidupan Anda. Anda akan menantikan tantangan di masa depan, dan Anda akan memandangnya sebagai kesempatan untuk membuat pembedaan-pembedaan baru yang membawa kehidupan Anda ke tingkatan berikutnya.

Tidaklah berlebihan kalau saya tekankan pentingnya kuasa dan nilai mendapatkan bahkan satu saja pembedaan—satu informasi saja—yang bisa digunakan untuk mengubah jalan kehidupan Anda. **Informasi adalah kuasa ketika ditindaklanjuti,** dan salah satu kriteria untuk keputusan sejati adalah tindak lanjutnya. Yang menggembirakan adalah bahwa Anda tidak pernah tahu kapan Anda akan mendapatkannya! Alasan saya membaca lebih dari 700 buku, mendengarkan kaset-kaset, dan menghadiri demikian banyak seminar adalah karena saya paham kuasa pembedaan tunggal itu. Mungkin di halaman berikutnya atau dalam bab berikutnya dalam buku ini. Mungkin bahkan sesuatu yang *sudah Anda ketahui.* Akan tetapi entah mengapa, baru sekarang benar-benar Anda hayati dan Anda *gunakan.* Ingatlah bahwa **pengulangan itulah induk dari keterampilan.** Pembedaan memberdayakan kita untuk mengambil keputusan-keputusan yang lebih baik dan, oleh karenanya, menciptakan hasil-hasil yang kita inginkan bagi diri sendiri. *Tidak* mempunyai pembedaan tertentu bisa menyebabkan kepedihan besar. Misalnya, banyak dari sebagian besar orang terkenal telah mencapai impian mereka tetapi masih juga belum menemukan jalan untuk menikmatinya. Mereka sering beralih ke obat-obatan karena merasa tidak terpenuhi. Ini karena mereka melewatkan pembedaan antara mencapai sasaran dengan menjalankan nilai-nilai, sesuatu yang akan Anda belajar kuasai di halaman-halaman berikutnya. Pembedaan lain yang tidak dipunyai banyak orang menimbulkan kepedihan dalam hubungan-hubungan mereka. Yaitu pembedaan aturan, satu lagi unsur kunci yang akan kita telaah dalam perjalanan penemuan diri kita. Terkadang, tidak mempunyai pem-

bedaan tertentu bisa mengakibatkan Anda kehilangan *segalanya.* Orang yang rajin berolahraga lari, tetapi juga terus makan makanan berlemak akan membuat pembuluh arteri mereka tersumbat dan meningkatkan risiko serangan jantung.

Sebagian besar kehidupan saya, saya telah mengejar apa yang disebut oleh Dr. W. Edwards Deming, pakar bisnis yang terkenal itu, *pengetahuan mendalam.* Bagi saya, pengetahuan mendalam adalah pembedaan, strategi, keyakinan, keterampilan, atau alat sederhana apa pun, yang, begitu kita memahaminya, bisa kita terapkan untuk mengadakan peningkatan seketika dalam kualitas kehidupan kita. Buku dan kehidupan saya ini saya khususkan untuk mengejar pengetahuan mendalam yang penerapannya secara universal untuk meningkatkan kehidupan pribadi maupun profesional kita. Saya terus mencari tahu bagaimana caranya mengkomunikasikan pengetahuan ini kepada orang-orang, dengan cara yang benar-benar memberdayakan mereka untuk meningkatkan takdir mental, emosional, fisik, dan keuangan mereka.

"Di momen-momen Anda mengambil keputusan
itulah takdir Anda dibentuk."
—ANTHONY ROBBINS

Tiga keputusan yang Anda ambil setiap momennya dalam kehidupan Anda, mengendalikan takdir Anda. Ketiga keputusan ini menentukan apa yang akan Anda perhatikan, bagaimana perasaan Anda nantinya, apa yang akan Anda lakukan, dan pada akhirnya, kontribusi apa yang akan Anda berikan serta menjadi siapa nantinya Anda. Kalau tidak Anda kendalikan ketiga keputusan ini, Anda pada intinya tidak memegang kendali atas kehidupan Anda. Ketika Anda mengendalikan ketiganya, Anda mulai membentuk pengalaman Anda sendiri.

Ketiga keputusan yang mengendalikan takdir Anda adalah:

1. Keputusan Anda tentang **ke mana Anda seharusnya mengarahkan fokus Anda.**
2. Keputusan Anda tentang **apa makna segalanya bagi Anda.**
3. Keputusan Anda tentang **apa yang seharusnya Anda lakukan** untuk menciptakan hasil-hasil yang Anda inginkan.

Bukan apa yang terjadi pada Anda sekarang atau apa yang telah terjadi di masa silam Anda yang menentukan Anda menjadi siapa. Melainkan, **keputusan-**

keputusan Anda tentang ke mana Anda seharusnya mengarahkan fokus Anda, apa makna segalanya bagi Anda, dan apa yang akan Anda lakukan terhadap semua itulah yang akan menentukan **takdir Anda yang paling hakiki.** Ketahuilah bahwa kalau siapa pun menikmati sukses yang lebih besar daripada Anda dalam bidang apa pun, itu adalah karena mereka mengambil ketiga keputusan tersebut secara berbeda dari Anda, dalam konteks atau skuasi tertentu. Jelaslah bahwa Ed Roberts memilih fokus pada sesuatu yang lain daripada kebanyakan orang di dalam posisinya. Ia mengarahkan fokus pada bagaimana itu bisa menghasilkan perbedaan. Kesulitan fisiknya berarti "tan-tangan" baginya. Yang la putuskan untuk dilakukan, jelas adalah apa pun yang bisa menjadikan kualitas kehidupan bagi orang-orang yang juga berposisi seperti dirinya, lebih leluasa. Ia benar-benar berkomitmen untuk membentuk lingkungan dengan cara yang akan meningkatkan kualitas kehidupan semua orang yang mengalami tantangan fisik.

"Tidak ada fakta yang lebih membesarkan hati daripada kemampuan mutlak seseorang untuk mengangkat kehidupannya dengan upaya sadar."

— HENRY DAVID THOREAU

Terlalu banyak orang tidak mengambil sebagian besar keputusannya secara sadar, terutama ketiga keputusan yang mutlak penting tersebut; sehingga harga yang dibayar sangat mahal. Bahkan, kebanyakan orang mengalami apa yang saya sebut **"Sindrom Niagara".** Saya percaya bahwa kehidupan ini ibarat sungai, dan kebanyakan orang terjun ke sungai kehidupan tanpa benar-benar sadar memutuskan ingin berakhir di mana. Jadi, dalam waktu singkat, mereka terperangkap dalam arus: arus kejadian, arus ketakutan, dan arus tantangan. Ketika sampai di persimpangan sungai, mereka tidak secara sadar memutuskan ke mana mereka ingin menuju, atau mana arah yang tepat bagi mereka. Mereka hanya ikut arus saja. Mereka menjadi bagian massa orang yang diarahkan oleh lingkungan dan bukannya oleh nilai-nilai mereka sendiri. Akibatnya, mereka merasa lepas kendali. Mereka tetap berada dalam kondisi tidak sadar ini hingga suatu hari suara air yang deras membangunkan mereka, dan mereka mendapati ternyata mereka tinggal 1,5 m lagi dari Air Terjun Niagara, dalam sebuah perahu tanpa dayung. Pada titik itu mereka mengatakan, "Astaga!" tetapi terlambat sudah. Mereka akan jatuh. Terkadang kejatuhan emosional.

Terkadang kejatuhan fisik. Terkadang kejatuhan keuangan. **Kemungkinan besar, apa pun yang menjadi tantangan Anda dalam kehidupan Anda sekarang ini seharusnya bisa dihindarkan oleh keputusan-keputusan yang lebih baik di hulu sungai terlebih dahulu.**

Bagaimanakah kita mengubah segalanya kalau terperangkap dalam momentum arus yang deras? Entah mengambil keputusan untuk mendayung ke arah baru, atau memutuskan untuk merencanakan di depan. Tetapkanlah arah ke mana Anda benar-benar ingin menuju, dan buatlah rencana atau peta sehingga Anda bisa mengambil keputusan-keputusan berkualitas dalam perjalanan Anda.

Walaupun mungkin Anda tidak pernah merenungkannya, otak Anda *telah* membangun sistem internal untuk mengambil keputusan. Sistem ini berfungsi seperti daya yang tidak kelihatan, mengarahkan segala pikiran, tindakan, dan perasaan, baik ataupun buruk, setiap momennya dalam kehidupan Anda. Itu mengendalikan bagaimana Anda mengevaluasikan segalanya dalam kehidupan Anda, dan terutama didorong oleh pikiran bawah sadar Anda. Yang menakutkan adalah bahwa *kebanyakan orang tidak pernah secara sadar mengatur sistem ini.* Melainkan, sistem ini diatur selama bertahun-tahun oleh sumber-sumber mulai dari orangtua, rekan sebaya, guru, televisi, iklan, dan kebudayaan pada umumnya. Sistem ini terdiri dari lima komponen: 1) **keyakinan-keyakinan inti** Anda dan **aturan-aturan di bawah sadar** Anda, 2) **nilai-nilai kehidupan** Anda, 3) **acuan** Anda, 4) **pertanyaan-pertanyaan kebiasaan** yang Anda ajukan kepada diri sendiri, dan 5) **kondisi-kondisi emosional** yang Anda alami setiap saatnya. Hubungan sinergistik di antara kelima unsur ini menciptakan daya yang bertanggung jawab mendorong Anda atau menghentikan Anda dari mengambil tindakan, membuat Anda mengharapkan atau mengkhawatirkan masa depan, membuat Anda merasa dikasihi atau ditolak, dan mendikte tingkatan sukses dan kebahagiaan Anda. Ini menentukan mengapa Anda melakukan apa yang Anda lakukan dan mengapa Anda tidak melakukan hal-hal yang Anda tahu perlu Anda lakukan.

Dengan mengubah salah satu dari kelima unsur ini—entah keyakinan inti atau aturan, nilai, acuan, pertanyaan, atau kondisi emosional—Anda bisa seketika menghasilkan perubahan yang besar kuasanya dan terukur dalam kehidupan Anda. Yang terpenting, Anda akan melawan penyebabnya daripada efeknya. Ingatlah, kalau Anda terus saja makan berlebih, penyebab sesungguhnya biasanya adalah masalah nilai-nilai atau masalah keyakinan dan bukannya masalah makanan itu sendiri. Dalam buku ini, selangkah demi selangkah, saya

akan membimbing Anda untuk menemukan bagaimana **sistem utama** pengambilan keputusan Anda itu diatur, dan Anda akan mengadakan perubahan-perubahan sederhana untuk menjadikannya konsisten dengan hasrat Anda—daripada terus dikendalikan oleh pengkondisian Anda di masa lalu. Anda akan memulai perjalanan mempesonakan untuk menemukan siapa Anda dan apa yang benar-benar membuat Anda melakukan apa yang Anda lakukan. Dengan pembedaan kuasa ini, Anda akan dapat memahami sistem pengambilan keputusan yang digunakan rekan-rekan bisnis Anda, pasangan Anda, dan orang-orang yang Anda kasihi. Pada akhirnya Anda juga akan dapat memahami perilaku *mereka* yang "mempesonakan" itu!

Kabar baiknya adalah bahwa kita dapat mengalahkan sistem ini dengan mengambil keputusan-keputusan sadar setiap momennya dalam kehidupan kita. **Kita tidak perlu membiarkan pemrograman di masa lalu kita mengendalikan masa sekarang dan masa depan kita.** Dengan buku ini, Anda dapat menemukan kembali diri Anda dengan sistematis mengatur keyakinan-keyakinan dan nilai-nilai Anda dengan cara yang menarik Anda ke arah rancangan kehidupan Anda.

"Saya tidak berkecil hati, sebab setiap upaya keliru yang disadari adalah satu lagi langkah maju."

—THOMAS EDISON

Ada satu hambatan terakhir untuk sungguh-sungguh memanfaatkan kuasa keputusan itu. Yaitu bahwa kita harus mengatasi ketakutan kita untuk *keliru* mengambil keputusan. Jelas, Anda pasti akan mengambil keputusan-keputusan keliru dalam kehidupan Anda. *Anda pasti gagal!* Yang jelas saya sendiri tidak selalu mengambil keputusan yang benar selama ini. Jauh dari itu. Akan tetapi, itu sudah saya maklumi. Saya juga tidak akan selalu mengambil keputusan yang benar di masa depan. Telah saya tentukan bahwa apa pun keputusan saya, saya akan bersikap fleksibel, mempelajari konsekuensi-konsekuensinya, belajar darinya, dan menggunakan pelajaran-pelajaran tersebut untuk mengambil keputusan-keputusan yang lebih baik di masa depan. Ingatlah: Sukses **itu sebenarnya adalah hasil dari pertimbangan yang baik.** Pertimbangan **yang baik adalah hasil dari pengalaman, dan pengalaman itu sering kali merupakan hasil dari pertimbangan buruk!** Pengalaman-

pengalaman yang tampaknya buruk atau menyakitkan itu terkadang justru yang paling penting. Ketika orang sukses, mereka cenderung berpesta; ketika mereka gagal, mereka cenderung merenung, lalu mereka mulai membuat pembedaan-pembedaan baru yang akan meningkatkan kualitas kehidupan mereka. Kita harus berkomitmen untuk belajar dari kesalahan-kesalahan kita, daripada menghajar diri sendiri, kalau tidak, kita pasti membuat kesalahan serupa di masa depan.

Walaupun pengalaman pribadi itu penting, renungkanlah betapa berharganya kalau kita juga mempunyai model peran—seseorang yang pernah menjadi navigasi di arus deras sebelum Anda dan mempunyai peta yang baik yang bisa Anda ikuti. Anda bisa mempunyai model peran untuk keuangan Anda, model peran untuk hubungan-hubungan Anda, model peran untuk kesehatan Anda, model peran untuk profesi Anda, atau model peran untuk aspek apa pun dari kehidupan Anda, yang sedang Anda belajar kuasai. Mereka bisa menghemat waktu Anda bertahun-tahun dan melindungi Anda dari mengulangi kesalahan mereka.

Akan ada saatnya ketika Anda sendirian di sungai dan Anda harus mengambil keputusan-keputusan penting sendiri. Kabar baiknya adalah bahwa kalau Anda bersedia belajar dari pengalaman, maka bahkan saat-saat yang mungkin Anda anggap sulit pun menjadi menyenangkan karena memberikan informasi berharga—**pembedaan-pembedaan kunci—**yang akan Anda gunakan untuk mengambil keputusan-keputusan yang lebih baik di masa depan. Bahkan, orang yang luar biasa sukses yang Anda jumpai akan memberi tahu Anda—kalau mereka jujur—bahwa alasan mereka lebih sukses adalah karena mereka telah mengambil lebih banyak keputusan buruk daripada Anda. Orang-orang di seminar saya sering menanyakan, "Berapa lamakah menurut Anda, saya baru bisa menguasai keterampilan yang satu ini?" Dan jawaban seketika saya adalah, "Anda sendiri maunya berapa lama?" Kalau Anda ambil tindakan sepuluh kali seharinya (dan mendapatkan pengalaman belajar yang proporsional dengan itu), sementara orang lain menjajal keterampilan barunya hanya sebulan sekali, Anda akan mendapatkan pengalaman sepuluh bulan dalam sehari, Anda akan segera menguasai keterampilan tersebut, dan ironisnya, mungkin akan dianggap "berbakat dan mujur".

Saya menjadi pembicara yang sangat baik karena, bukannya seminggu sekali, saya pastikan diri berbicara *tiga kali sehari* kepada siapa pun yang mau mendengarkan. Sementara yang lain dalam organisasi saya berbicara empat

puluh delapan kali setahunnya, saya sudah berbicara empat puluh delapan kali dalam waktu *dua minggu.* Dalam waktu sebulan, saya sudah mendapatkan pengalaman dua tahun. Dan dalam waktu setahun, saya sudah mendapatkan pertumbuhan sepuluh tahun. Rekan-rekan saya membicarakan betapa "mujur" saya ini dilahirkan dengan bakat "bawaan" seperti itu. Saya coba memberi tahu mereka apa yang saya sampaikan kepada Anda sekarang ini: lamanya waktu yang dibutuhkan untuk penguasaan itu tergantung kepada Anda sendiri. Namun demikian, apakah semua ceramah saya hebat? Jauh dari itu! Akan tetapi, saya pastikan saya belajar dari setiap pengalaman dan memperbaiki diri hingga dalam waktu singkat saya bisa memasuki ruangan seberapa pun besarnya dan sanggup menjangkau orang-orang, katakanlah dari segala bidang kehidupan.

Seberapa siap pun Anda, ada satu hal yang mutlak bisa saya jamin: kalau Anda mengarungi sungai kehidupan, kemungkinan besar Anda akan membentur batu. Itu bukannya bersikap negatif; itu bersikap akurat. Kuncinya adalah bahwa ketika Anda akhirnya membentur batu, daripada menghukum diri sendiri karena menjadi demikian "pecundang", ingatlah bahwa yang namanya pecundang dalam kehidupan itu tidak ada. Yang ada hanyalah hasil-hasilnya. Seandainya Anda tidak mendapatkan hasil-hasil yang Anda inginkan, belajarlah dari pengalaman tersebut sehingga Anda mempunyai acuan tentang bagaimana caranya mengambil keputusan-keputusan yang lebih baik di masa depan.

"Entah akan kita temukan jalannya,
atau kita buat jalannya."
—HANNIBAL

Salah satu keputusan terpenting yang bisa Anda ambil untuk memastikan kebahagiaan jangka panjang Anda adalah memutuskan untuk menggunakan apa pun yang kehidupan berikan kepada Anda saat itu. Sesungguhnya, tidak ada yang tidak dapat Anda capai kalau: 1) Anda dengan jelas memutuskan apa yang menjadi komitmen Anda untuk dicapai, 2) Anda bersedia mengambil tindakan besar-besaran, 3) Anda perhatikan apa yang efektif dan apa yang tidak, dan 4) Anda terus mengubah pendekatan Anda hingga Anda mencapai apa yang Anda inginkan, menggunakan apa pun yang diberikan kehidupan kepada Anda dalam perjalanannya.

Siapa pun yang telah sukses dalam skala besar telah mengambil keempat langkah tersebut dan mengikuti Formula Sukses yang Paling Hakiki. Salah satu

"Kisah Sukses yang Paling Hakiki" kegemaran saya adalah Tuan Soichiro Honda, pendiri perusahaan yang menyandang namanya. Seperti semua perusahaan, seberapa pun besarnya, Honda Corporation dimulai dengan sebuah keputusan dan hasrat penuh gairah untuk mendapatkan hasil.

Pada tahun 1938, ketika ia masih sekolah, Tuan Honda mengambil segalanya yang ia miliki dan menginvestasikannya dalam sebuah bengkel kecil di mana ia mulai mengembangkan konsepnya tentang ring piston. Ia ingin menjual karyanya itu kepada Toyota Corporation. Oleh karena itu, ia bekerja siang malam, dengan tangan kotor, tidur di bengkel mesin, selalu yakin bahwa ia sanggup mendapatkan suatu hasil. Ia bahkan menggadaikan perhiasan istrinya untuk mempertahankan bisnisnya. Akan tetapi, ketika akhirnya ia menyelesaikan ring pistonnya itu dan membawanya ke Toyota, ia diberi tahu bahwa hasilnya itu tidak memenuhi standar Toyota. Ia disuruh kembali sekolah selama dua tahun, di mana ia ditertawakan oleh para instrukturnya dan sesama pelajar ketika mereka membicarakan betapa menggelikan rancangannya itu.

Namun, bukannya fokus pada kepedihan pengalamannya itu, ia memutuskan untuk terus fokus pada sasarannya. Akhirnya, setelah dua tahun, Toyota memberi Tuan Honda kontrak yang diimpikannya. Gairah dan keyakinannya tidak percuma karena ia tahu apa yang ia inginkan, mengambil tindakan, memperhatikan apa yang efektif, dan terus mengubah pendekatannya hingga ia mendapatkan apa yang ia inginkan. Lalu timbullah masalah baru.

Pemerintah Jepang ketika itu sedang bersiap-siap perang, dan mereka tidak mau memberinya beton yang diperlukan untuk membangun pabriknya. Apakah ia menyerah? Tidak. Apakah ia fokus pada betapa tidak adilnya itu? Apakah itu baginya berarti impiannya sirna? Sama sekali tidak. Kembali, ia memutuskan untuk memanfaatkan pengalaman tersebut, dan mengembangkan strategi baru. Ia bersama dengan timnya menciptakan proses untuk menciptakan beton mereka sendiri lalu membangun pabrik mereka. Selama perang, pabriknya terkena bom dua kali, sehingga sebagian besar fasilitasnya hancur. Tanggapan Honda? Ia segera mengerahkan timnya, dan mereka mengambil kaleng bensin ekstra yang dibuang oleh para prajurit Amerika Serikat. Ia sebut semuanya itu "hadiah Presiden Truman" sebab menjadi bahan baku yang ia butuhkan untuk proses pabrikannya—bahan yang ketika itu belum tersedia di Jepang. Akhirnya, setelah selamat dari semuanya itu, pabriknya hancur akibat gempa bumi. Honda pun memutuskan untuk menjual operasi pistonnya itu kepada Toyota.

Inilah orang yang jelas-jelas mengambil keputusan-keputusan yang kuat untuk sukses. Ia bergairah dan yakin akan apa yang dikerjakannya. Ia mempunyai strategi yang hebat. Ia mengambil tindakan besar-besaran. Ia terus mengubah pendekatannya, tetapi belum juga mendapatkan hasil yang menjadi komitmennya. Akan tetapi, ia memutuskan untuk bertekun.

Setelah perang, terjadilah kekurangan bensin di Jepang, dan Tuan Honda bahkan tidak dapat mengemudikan mobilnya untuk membeli makanan bagi keluarganya. Akhirnya, dalam keputusasaan, ia memasang sebuah motor kecil ke sepedanya. Berikutnya tetangganya memintanya membuatkan "sepeda bermotor" bagi mereka juga. Satu per satu, mereka memesan darinya hingga ia *kehabisan* motor. Ia memutuskan untuk membangun pabrik yang membuat motor untuk temuan barunya itu, tetapi sayangnya ia tidak mempunyai modal.

Seperti sebelumnya, ia mengambil keputusan untuk menemukan jalan apa pun yang terjadi! Solusinya adalah memohon kepada 18.000 pemilik toko sepeda di Jepang dengan menulis surat pribadi kepada mereka. Ia memberi tahu mereka bagaimana mereka bisa berperan dalam menghidupkan kembali Jepang melalui mobilitas yang bisa disediakan oleh penemuannya, dan berhasil meyakinkan 5.000 di antaranya untuk meminjamkan modal yang ia butuhkan. Namun demikian, sepeda motornya hanya laku dibeli oleh penggemar berat sepeda karena ukurannya terlalu besar dan rumit. Kemudian ia melakukan suatu penyesuaian final, dan menciptakan versi yang jauh lebih ringan dan ramping. Ia menamainya "Super Cub" dan itu menjadi sukses "dalam semalam", hingga Kaisar memberinya penghargaan. Kemudian, ia mulai mengekspor motornya itu pada generasi muda di Eropa dan Amerika Serikat, disusul di tahun tujuh puluhan dengan mobil yang menjadi demikian populer.

RETAKLAH BOLA KRISTALNYA ...

Yang berikut adalah penolakan aktual yang diterima oleh buku-buku terkenal-dan luar biasa sukses-berikut.

Animal Farm, karya George Orwell
"Mustahil menjual seri cerita binatang di Amerika Serikat."

The Diary of Anne Frank, karya Anne Frank
"Tampaknya, perempuan ini tidak mempunyai persepsi atau perasaan istimewa yang akan mengangkat bukunya di atas 'tingkat penasaran.'"

Lord of the Flies, karya William Golding
"Tampaknya Anda sangat sukses dalam menciptakan ide yang harus diakui memang menjanjikan."

Lady Chatterley's Lover, karya D.H. Lawrence
"Demi kebaikan Anda sendiri, jangan menerbitkan buku ini."

Lust for Life, karya Irving Stone
"Novel panjang membosankan tentang seorang artis."

Sekarang, Honda Corporation mempekerjakan ratusan ribu orang di Amerika Serikat dan Jepang dan dianggap sebagai salah satu produsen mobil terbesar di Jepang, mengungguli semua merek kecuali Toyota di Amerika Serikat. Honda Corporation berhasil karena satu orang memahami kuasa keputusan yang benar-benar berkomitmen yang ditindaklanjuti, bagaimanapun kondisinya, secara terus-menerus.

Yang jelas, Honda tahu bahwa terkadang ketika Anda mengambil keputusan dan mengambil tindakan, dalam jangka pendek mungkin tampaknya itu tidak efektif. **Agar sukses, Anda harus mempunyai fokus jangka panjang.** Kebanyakan tantangan yang kita hadapi dalam kehidupan pribadi kita—seperti terus bergelimang dalam makan berlebih, minum, atau merokok, hingga merasa kewalahan dan melupakan impian kita—adalah akibat fokus jangka pendek. Sukses dan gagal bukanlah pengalaman dalam semalam. Keputusan-keputusan kecil yang terus-meneruslah yang membuat orang gagal. Tidak menindaklanjuti. Tidak mengambil tindakan. Tidak ulet. Tidak mengelola kondisi-kondisi mental dan emosional kita. Tidak mengendalikan apa yang menjadi fokus kita. Sebaliknya, sukses adalah hasil dari mengambil keputusan-keputusan kecil: memutuskan untuk memenuhi standar yang lebih tinggi, memutuskan untuk memberi kontribusi, memutuskan untuk mengisi pikiran daripada membiarkan lingkungan mengendalikan Anda—keputusan-keputusan kecil inilah yang menciptakan pengalaman hidup yang kita sebut sukses. Tidak ada individu atau organisasi yang sukses dengan fokus jangka pendek.

Secara nasional, kebanyakan tantangan yang sekarang ini kita alami adalah hasil dari tidak merenungkan konsekuensi potensial dari keputusan-keputusan yang kita ambil. Krisis kita—skandal S&L, tantangan dalam neraca perdagangan, defisit anggaran, masalah pendidikan, masalah obat-obatan dan alkohol—semuanya adalah akibat dari pikiran jangka pendek. Inilah Sindrom

Niagara yang paling parah. Sementara Anda hanyut terbawa arus, fokus pada benturan berikutnya, Anda tidak—atau tidak dapat—melihat cukup jauh untuk terhindar dari kejatuhan.

Sebagai suatu masyarakat, kita demikian terfokus pada kepuasan seketika sehingga solusi-solusi jangka pendek kita sering kali menjadi masalah jangka panjang. Anak-anak kesulitan memperhatikan cukup lama di sekolah untuk berpikir, menghafalkan, dan belajar, antara lain karena mereka telah menjadi kecanduan akan kepuasan seketika dari berbagai hal yang terus-menerus seperti permainan video, iklan TV, dan internet. Sebagai bangsa, Amerika mempunyai jumlah terbesar anak-anak yang mengalami kegemukan dalam sejarah karena upaya yang tiada habis-habisnya untuk mencari obat mujarab: hidangan cepat saji, puding instan, *brownies,* dan lain sebagainya.

Dalam bisnis pun, fokus jangka pendek seperti ini bisa mematikan. Keseluruhan kontroversi seputar bencana *Exxon Valdez* seharusnya bisa dihindarkan dengan mengambil satu keputusan kecil. Exxon seharusnya bisa memasang lapisan ganda pada tankernya, suatu keputusan proaktif yang seharusnya bisa mencegah tumpahnya minyak jika sampai terjadi benturan. Akan tetapi, perusahaan minyak ini memilih tidak melakukannya, mengingat dampaknya terhadap keuntungan perusahaan jangka pendek. Menyusul benturan dan tumpahan minyak tersebut, Exxon bertanggung jawab membayar ganti rugi sebesar kurang lebih $1,1 miliar* sebagai *bagian* dari kompensasi atas kerusakan ekonomi yang diakibatkannya, belum lagi kerusakan ekologi yang tak terukur terhadap Alaska dan daerah-daerah di sekitarnya.

Memutuskan untuk berkomitmen terhadap hasil-hasil jangka panjang daripada jangka pendek adalah sama pentingnya seperti keputusan mana pun yang Anda ambil seumur hidup Anda. Tidak melakukan ini bisa mengakibatkan bukan saja kepedihan keuangan atau masyarakat besar-besaran, melainkan juga terkadang bahkan kepedihan pribadi yang sangat mendalam.

Seorang pemuda yang mungkin pernah Anda dengar namanya putus sekolah menengah karena ia memutuskan tidak mau menunggu lebih lama lagi untuk mengikuti impiannya menjadi musisi ternama. Namun, impiannya tidak cukup cepat menjadi kenyataan. Bahkan, ketika usianya dua puluh dua tahun, ia takut kalau-kalau ia telah keliru mengambil keputusan, dan bahwa tidak

*Pada saat penulisan, Exxon masih diadili soal urusan hukum yang bisa meningkatkan jumlah ini.

seorang pun akan *pernah* menyukai musiknya. Ia telah bermain di bar-bar piano, dan ia jatuh miskin, tidur di tempat pencucian karena tidak lagi mempunyai rumah. Satu-satunya hal yang membuatnya bertahan adalah hubungan asmaranya. Lalu, pacarnya memutuskan meninggalkannya, dan ketika pacarnya meninggalkannya, pemuda ini kalut. Ia langsung fokus pada bagaimana ia tidak akan pernah lagi menemukan wanita secantik pacarnya itu. Baginya, itu berarti kehidupannya sudah berakhir, kemudian ia memutuskan untuk bunuh diri. Untungnya, sebelum melakukan itu, ia merenungkan kembali pilihan-pilihannya dan akhirnya memutuskan untuk memasukkan diri ke lembaga rehabilitasi mental. Melewatkan waktu di sana memberinya acuan-acuan baru tentang apa *sesungguhnya* masalahnya. Kemudian ia mengenang semuanya itu dengan mengatakan, "Oh, saya takkan pernah jatuh sedalam *itu* lagi." Sekarang ia menyatakan, "Itulah salah satu hal terbaik yang pernah saya lakukan karena saya tidak pernah mengasihani diri sendiri, apa pun yang terjadi. Masalah apa pun sejak saat itu tidak ada apa-apanya dibandingkan dengan apa yang saya lihat dialami orang lain."* Dengan memperbarui komitmennya dan mengikuti impiannya secara jangka panjang, akhirnya ia mendapatkan segala yang ia inginkan. Namanya? Billy Joel.

Dapatkah Anda membayangkan bagaimana pria ini, yang dicintai jutaan penggemar dan dinikahi oleh supermodel Christie Brinkley, pernah khawatir mengenai kualitas musiknya atau menemukan wanita secantik mantan pacarnya itu? Kunci yang perlu diingat adalah bahwa apa yang tampaknya mustahil dalam jangka pendek ternyata menjadi teladan sukses dan kebahagiaan yang fenomenal dalam jangka panjang. Billy Joel berhasil keluar dari depresinya dengan mengarahkan ketiga keputusan yang kita semua kendalikan setiap momennya dalam kehidupan kita: ke mana mengarahkan fokus kita, apa makna dari segalanya, dan apa yang harus kita lakukan terlepas dari tantangan-tantangan yang tampaknya membatasi kita. Ia naikkan standarnya, ia dukung standarnya itu dengan keyakinan-keyakinan baru, dan ia laksanakan strategi-strategi yang ia tahu harus dilaksanakannya.

Suatu keyakinan yang telah saya kembangkan untuk menopang saya melalui masa-masa yang luar biasa sulit adalah begini: **Penundaan Allah bukanlah berarti penyangkalan Allah.** Sering kali, apa yang tampaknya mustahil dalam jangka pendek menjadi sangat mungkin dalam jangka panjang

*Sheff, David dan Victoria, "Wawancara majalah Playboy: Billy Joel," Chicago: *Playboy,* Mei 1982.

kalau saja Anda ulet. Agar sukses, kita perlu mendisiplinkan diri untuk secara konsisten berpikir jangka panjang. Metafora yang saya gunakan untuk mengingatkan diri tentang hal ini adalah membandingkan pasang surut kehidupan dengan berubahnya musim. Tidak ada musim yang berlangsung selamanya karena seluruh kehidupan adalah siklus menanam, menuai, istirahat, dan pembaruan. Musim dingin bukannya terus-menerus: seandainya Anda mengalami tantangan hari ini, Anda tidak mungkin menyangkal datangnya musim semi. Bagi sebagian orang, musim dingin berarti istirahat; bagi yang lain, musim dingin berarti bermain kereta luncur dan ski! Anda boleh-boleh saja menantikan berakhirnya suatu musim, tetapi mengapa tidak menjadikannya sebagai kenangan manis?

KERAHKAN KUASA KEPUTUSAN

Sebagai evaluasi, izinkan saya memberi Anda enam kunci untuk membantu Anda mengerahkan kuasa keputusan, kuasa yang membentuk pengalaman hidup Anda setiap momennya.

1. Ingatlah kuasa sejati dari mengambil keputusan. Inilah alat yang dapat Anda gunakan setiap momennya untuk mengubah seluruh kehidupan Anda. Begitu Anda mengambil keputusan baru, Anda gerakkan sebab, akibat, arah, dan tujuan baru bagi kehidupan Anda. Anda secara harfiah benar-benar mengubah kehidupan Anda begitu Anda mengambil keputusan baru. Ingatlah bahwa ketika Anda mulai merasa kewalahan, atau ketika Anda merasa tidak punya pilihan, atau ketika segalanya terjadi "kepada" Anda, Anda bisa mengubah semuanya itu kalau saja Anda berhenti dan memutuskan untuk mengubahnya. Ingatlah, keputusan sejati diukur dari fakta bahwa Anda telah mengambil tindakan baru. Kalau tidak ada tindakan, Anda belum benar-benar memutuskan.

2. Sadarilah bahwa langkah terberat dalam mencapai apa pun adalah membuat komitmen sejati—keputusan sejati. Melaksanakan komitmen Anda sering kali jauh lebih mudah daripada keputusan itu sendiri, maka ambillah keputusan-keputusan Anda dengan cerdas, tetapi jangan lama-lama. Jangan terpuruk dengan pertanyaan mengenai bagaimana atau apakah Anda sanggup melaksanakannya. Studi-studi telah menunjukkan bahwa orang yang paling sukses itu mengambil keputusan mereka dengan cepat karena mereka

merasa jelas dengan nilai-nilai mereka dan apa yang benar-benar mereka inginkan bagi kehidupan mereka. Studi yang sama menunjukkan bahwa mereka tidak cepat mengubah keputusan, kalau mereka mengubahnya. Sebaliknya, orang yang gagal biasanya lamban mengambil keputusan dan cepat mengubah pikiran, selalu plinplan. Intinya putuskanlah!

Sadarilah bahwa pengambilan keputusan itu sendiri merupakan tindakan. Oleh karena itu, definisi yang baik untuk suatu keputusan adalah "informasi yang ditindaklanjuti". Anda tahu Anda telah benar-benar mengambil keputusan ketika itu disusul dengan tindakan. Itu menjadi penyebab. Sering kali, efek pengambilan keputusan itu membantu menciptakan tercapainya sasaran yang lebih besar lagi. Aturan penting yang saya berlakukan bagi diri sendiri adalah tidak pernah meninggalkan **suatu keputusan tanpa terlebih dahulu** mengambil *tindakan spesifik.* **menuju** realisasinya.

3. **Sering-seringlah mengambil keputusan.** Semakin banyak keputusan yang Anda ambil, semakin baiklah Anda mengambilnya. Otot itu menjadi kuat ketika digunakan, demikian juga otot pengambilan keputusan Anda. Kerahkanlah kuasa Anda sekarang juga dengan mengambil keputusan yang selama ini Anda tunda-tunda. Anda takkan menyangka energi dan kegembiraan yang akan tercipta dalam kehidupan Anda!

4. Belajarlah dari keputusan-keputusan Anda. Tidak mungkin hal ini dielakkan. Terkadang, Anda pasti gagal, apa pun yang Anda lakukan. Ketika yang tak terelakkan ini terjadi, daripada menghukum diri sendiri, **belajarlah sesuatu.** Tanyakanlah kepada diri sendiri, "Apakah kebaikan dari semua ini? Apakah yang bisa kupelajari dari sini?" "Kegagalan" ini mungkin saja merupakan karunia tersamar yang tak disangka-sangka, kalau Anda menggunakannya untuk mengambil keputusan-keputusan yang lebih baik di masa depan. Daripada mengarahkan fokus pada kemunduran jangka pendek, pilihlah untuk memetik pelajaran yang dapat menghemat waktu Anda, uang Anda, atau melindungi Anda dari kepedihan, dan pelajaran yang dapat memberi Anda kemampuan untuk sukses di masa depan,

5. Tetaplah berkomitmen terhadap keputusan-keputusan Anda, tetapi tetaplah fleksibel dalam pendekatan Anda. Setelah Anda putuskan Anda ingin menjadi siapa, misalnya, janganlah berhenti pada sarana untuk mencapainya. Tujuan akhirnyalah yang Anda kejar. Terlalu sering, dalam memu-

tuskan apa yang mereka inginkan bagi kehidupan mereka, orang-orang memilih cara terbaik yang mereka ketahui saat itu—mereka membuat sebuah peta—tetapi kemudian tidak tetap terbuka terhadap rute-rute alternatif. Janganlah kaku dalam pendekatan Anda. Kembangkanlah seni fleksibilitas.

6. Nikmatilah mengambil keputusan. Harus Anda ketahui bahwa setiap momennya, keputusan yang Anda ambil itu dapat mengubah jalan kehidupan Anda selamanya: di belakang siapa Anda antre atau di sebelah siapa Anda duduk di pesawat, telepon yang Anda sambung atau Anda terima, film yang Anda tonton atau buku yang Anda baca atau halaman yang Anda buka bisa jadi membuat gerbang banjirnya terbuka, dan segala hal yang selama ini Anda nanti-nantikan terjadi.

Kalau Anda sungguh-sungguh menginginkan kehidupan Anda bergairah, Anda perlu hidup dengan sikap berpengharapan. Beberapa tahun yang lalu, saya mengambil keputusan yang tampaknya kecil ketika itu, dan itu secara penuh kuasa mempengaruhi kehidupan saya. Saya memutuskan untuk mengadakan seminar di Denver, Colorado. Keputusan itu membuat saya berjumpa dengan seorang wanita bernama Becky. Nama belakangnya sekarang Robbins, dan ia jelas-jelas adalah salah seorang karunia terbesar dalam kehidupan saya. Pada perjalanan yang sama, saya memutuskan untuk menulis buku pertama saya, yang sekarang sudah diterbitkan dalam sebelas bahasa di seluruh dunia. Beberapa hari kemudian, saya putuskan untuk mengadakan seminar di Texas, dan setelah bekerja satu minggu untuk mengisi program saya sendiri, sang promotor tidak membayar upah saya—ia ke luar kota. Jelas, saya harus berbicara dengan agen humas yang disewanya, seorang wanita yang mengalami nasib serupa. Wanita itulah yang menjadi agen literatur saya dan membantu memastikan buku pertama saya itu diterbitkan. Akibatnya, saya mendapatkan kehormatan untuk menceritakannya kepada Anda sekarang.

Sekali waktu, saya juga memutuskan untuk menerima seorang mitra bisnis. Memilih tidak menyelidiki karakternya lebih dahulu merupakan keputusan buruk saya. Dalam waktu satu tahun, ia telah menggelapkan seperempat juta dolar dan membuat perusahaan saya berutang $758,000 sementara saya hidup berpindah-pindah mengadakan lebih dari 200 seminar. Tetapi untungnya saya belajar dari keputusan buruk saya tersebut dan mengambil keputusan yang lebih baik. Terlepas dari nasihat semua pakar di sekeliling saya bahwa satu-satunya cara saya bisa selamat adalah menyatakan diri bangkrut, saya

memutuskan untuk menemukan jalan yang mengubah segalanya, dan saya ciptakan salah satu sukses yang lebih besar dalam kehidupan saya. Saya bawa perusahaan saya ke tingkatan yang sama sekali baru, dan apa yang saya pelajari dari pengalaman tersebut bukan saja menciptakan sukses bisnis jangka panjang, melainkan juga memberikan banyak pembedaan untuk Pengkondisian Neuro Asosiatif™ dan Teknologi Takdir™ yang akan Anda pelajari dalam buku ini.

"Kehidupan adalah petualangan berani atau bukan apa-apa."
—HELEN KELLER

Lalu, apakah pembedaan tunggal terpenting yang bisa Anda petik dari bab ini?

Ketahuilah bahwa keputusan-keputusan Andalah, bukan kondisi Anda, yang menentukan takdir Anda. Sebelum kita pelajari teknologi untuk mengubah cara berpikir Anda dan perasaan Anda setiap harinya, saya mau Anda ingat bahwa, setelah dipikir-pikir, segalanya yang Anda baca dalam buku ini sia-sia saja ... segala buku lain yang Anda baca atau kaset yang Anda dengar atau seminar yang Anda hadiri itu *sia-sia saja* ... **kecuali Anda memutuskan untuk menggunakannya.** Ingatlah bahwa keputusan yang benar-benar berkomitmen adalah daya yang mengubah kehidupan Anda. Itulah kuasa yang tersedia bagi Anda setiap momennya kalau saja Anda *memutuskan* untuk menggunakannya.

Buktikanlah kepada diri sendiri bahwa Anda telah memutuskan sekarang. Ambillah satu dua keputusan yang selama ini Anda tunda-tunda: satu keputusan mudah dan satu keputusan yang sedikit lebih sulit. Tunjukkanlah kepada diri sendiri, apa yang sanggup Anda lakukan. Sekarang ini, *berhentilah.* Ambillah setidaknya satu keputusan jelas yang selama ini Anda tunda-tunda—ambillah tindakan pertama untuk memenuhinya—dan tekunilah itu! Dengan demikian, Anda akan membangun otot yang akan memberi Anda kemauan untuk mengubah seluruh kehidupan Anda.

Kita sama-sama tahu bahwa akan ada tantangan dalam masa depan Anda. Akan tetapi, seperti yang telah dipelajari Lech Walesa dan orang-orang di Eropa Timur itu, kalau Anda telah *memutuskan* untuk melampaui tembok-temboknya, Anda bisa memanjatnya, Anda bisa menerobosnya, Anda bisa menggali terowongan di bawahnya, atau Anda bisa menemukan pintunya.

Seberapa lama pun sebuah tembok telah berdiri, tidak satu pun yang berkuasa menahan gempuran manusia secara terus-menerus yang telah memutuskan untuk bertekun hingga tembok itu roboh. Semangat manusia itu benar-benar tak dapat ditaklukkan. Akan tetapi, kemauan untuk menang, kemauan untuk sukses, untuk membentuk kehidupan Anda, untuk memegang kendali, hanya mungkin dikerahkan ketika Anda memutuskan apa yang Anda inginkan, dan yakin bahwa tantangan apa pun, masalah apa pun, hambatan apa pun, takkan menghalangi Anda darinya. Ketika Anda putuskan bahwa kehidupan Anda pada akhirnya bukan dibentuk oleh kondisi, melainkan oleh keputusan-keputusan Anda, karena momen itulah kehidupan Anda berubah selamanya, dan Anda akan diberdayakan untuk mengendalikan ...

3

DAYA YANG MEMBENTUK KEHIDUPAN ANDA

"Manusia hidup menurut interval nalar di bawah kedaulatan humor dan gairah."
— SIR THOMAS BROWNE

Ia baru joging kira-kira setengah jam ketika itu terjadi. Tiba-tiba saja selusin remaja putra berlari ke arahnya. Sebelum ia sempat menyadari apa yang terjadi, mereka memukulinya, mereka menyeretnya ke semak-semak dan mulai memukulinya dengan pipa. Seorang anak bahkan menendang wajahnya hingga berdarah. Kemudian mereka memperkosanya dan menyodominya, lalu meninggalkannya karena menyangkanya mati.

Saya yakin Anda pernah mendengar tentang kejahatan tragis yang tak terbayangkan ini, yang terjadi di Central Park beberapa tahun yang lalu. Saya sedang berada di New York City pada malam itu terjadi. Saya tersentak bukan saja karena biadabnya serangan tersebut, melainkan terutama karena mendengar siapa penyerang-penyerangnya itu. Mereka masih remaja, berusia 14 hingga 17 tahun. Bertentangan dengan dugaan semula, mereka tidak miskin dan juga bukan berasal dari keluarga berantakan. Mereka adalah remaja putra dari sekolah-sekolah swasta, pemain-pemain Liga Kecil, anak-anak yang belajar alat musik *tuba.* Mereka tidak dipengaruhi oleh obat-obatan, dan penyerangan mereka bukan bermotif rasial. Mereka menyerang dan hampir saja membunuh wanita berusia 28 tahun itu hanya karena satu alasan: sekadar kesenangan. Mereka bahkan mempunyai istilah untuk apa yang mereka rencanakan itu; mereka menyebutnya "berbuat liar".

BANGUNKAN KUASA RAKSASA DI DALAM DIRI

Tidak lebih dari 250 mil (400 km) dari sana di ibu kota Amerika berada, sebuah pesawat jet jatuh ketika lepas landas dari National Airport dalam badai salju yang membutakan. Pesawat ini menabrak Jembatan Potomac ketika lalu lintas sangat padat. Ketika lalu lintas terhenti, segeralah dikerahkan upaya penyelamatan ke tempat kejadian, dan jembatan tersebut menjadi mimpi buruk kekacauan dan kepanikan. Para petugas pemadam kebakaran dan paramedis kewalahan karena kehancurannya, dan berulang-ulang menyelam ke dalam Potomac untuk mencoba menyelamatkan para korban.

Seorang pria berulang-ulang memberikan alat penyelamat kepada yang lain. Ia menyelamatkan banyak nyawa, tetapi tidak berhasil menyelamatkan nyawanya sendiri. Ketika helikopter penyelamat akhirnya sampai kepadanya, ia telah tenggelam di bawah permukaan air penuh es itu. Pria ini mengorbankan nyawanya demi menyelamatkan orang-orang yang sama sekali tidak dikenalnya itu! Apakah yang mendorongnya sehingga demikian mengutamakan nyawa orang lain—orang-orang yang bahkan tidak *dikenalnya*—sampai-sampai rela mengorbankan nyawanya sendiri dalam prosesnya?

Apakah yang menjadikan seseorang "berlatar belakang baik" berperilaku demikian biadab dan tanpa penyesalan, sementara yang lain mengorbankan nyawanya sendiri demi menyelamatkan orang-orang yang sama sekali tidak dikenalnya? Apakah yang menciptakan pahlawan, orang hina, penjahat, penderma? Apakah yang menentukan perbedaan dalam tindakan-tindakan manusia? Seumur hidup saya, saya telah secara bersemangat mencari jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan ini. Suatu hal yang sudah jelas bagi saya: manusia bukanlah makhluk acak; segalanya yang kita lakukan, pasti ada alasannya. Mungkin kita sendiri tidak menyadari alasannya, tetapi jelas ada suatu daya pendorong tunggal di balik segala perilaku manusia. Daya ini mempengaruhi segala aspek kehidupan kita, mulai dari hubungan-hubungan kita hingga keuangan kita hingga tubuh kita dan otak kita. Apakah daya yang mengendalikan Anda bahkan sekarang ini, dan akan terus mengendalikan Anda seumur hidup Anda? **KEPEDIHAN dan KENIKMATAN!** *Segalanya yang kita lakukan, entah kita melakukan karena kebutuhan kita untuk menghindarkan kepedihan atau hasrat kita untuk mendapatkan kenikmatan.*

Demikian sering saya mendengar orang membicarakan soal perubahan-perubahan yang ingin mereka adakan dalam kehidupan mereka. Akan tetapi, mereka tidak kunjung menindaklanjutinya. Mereka merasa frustrasi, kewalahan, bahkan marah terhadap diri sendiri karena mereka tahu mereka perlu

mengambil tindakan, tetapi tidak berhasil mendorong diri untuk melaksanakannya. Ada satu alasan mendasar: mereka terus berusaha mengubah perilakunya, yang adalah *efeknya,* dan bukannya membereskan *penyebab* yang melatarbelakanginya.

Memahami dan memanfaatkan daya-daya kepedihan dan kenikmatan akan memungkinkan Anda sekali untuk selamanya menciptakan perubahan-perubahan dan perbaikan-perbaikan langgeng yang Anda inginkan bagi diri sendiri dan mereka yang Anda pedulikan. Tidak memahami daya ini membuat Anda hidup reaktif, seperti hewan atau mesin. Mungkin ini terdengar seperti terlalu menyederhanakan, tetapi renungkanlah. Mengapakah tidak Anda *lakukan* hal-hal yang Anda *tabu* seharusnya Anda lakukan?

Apakah menunda-nunda itu? Itu adalah ketika Anda tahu Anda *seharusnya* mengerjakan sesuatu, tetapi tetap tidak *mengerjakannya.* Mengapa tidak? Jawabannya sederhana saja: pada tingkatan tertentu, Anda menganggap bahwa mengambil tindakan sekarang ini akan lebih menyakitkan daripada menundanya. Akan tetapi, pernahkah Anda menunda sesuatu demikian lamanya lalu tiba-tiba merasakan tekanan untuk *mengerjakannya, menuntaskannya?* Apa yang terjadi? Anda mengubah apa yang Anda kaitkan dengan kepedihan dan kenikmatan itu. Tiba-tiba saja, tidak mengambil tindakan menjadi lebih menyakitkan daripada menundanya. Ini umum dialami warga Amerika sekitar tanggal 14 April!

"Seseorang yang menderita sebelum ia perlu menderita, menderita lebih daripada yang seharusnya."

—SENECA

Apakah yang menghalangi Anda untuk mendekati pria atau wanita impian Anda itu? Apakah yang menghalangi Anda untuk memulai bisnis baru yang sudah bertahun-tahun Anda rencanakan itu? Mengapa Anda terus saja menunda melakukan diet? Mengapa makalah Anda tidak juga Anda selesaikan? Mengapa Anda belum juga mengendalikan portofolio investasi keuangan Anda? Apakah yang menghalangi Anda untuk melakukan apa pun yang perlu Anda lakukan, untuk menjadikan kehidupan Anda seperti yang Anda bayangkan?

Walaupun Anda tahu bahwa semua tindakan itu akan menguntungkan Anda—bahwa tentunya tindakan-tindakan tersebut dapat memberikan kenikmatan bagi kehidupan Anda—Anda tidak juga bertindak karena saat itu, Anda

mengaitkan kepedihan lebih besar dengan mengerjakan apa yang perlu dikerjakan, daripada melewatkan kesempatan tersebut. Bagaimana seandainya Anda mendekati orang tersebut, lalu Anda ditolak? Bagaimana seandainya Anda mencoba berbisnis lalu gagal dan kehilangan jaminan yang Anda punyai dalam jabatan yang sekarang? Bagaimana seandainya Anda mulai melakukan diet dan kelaparan, sementara pada akhirnya berat badan Anda naik kembali? Bagaimana seandainya Anda berinvestasi dan rugi? Untuk apa dicoba?

Bagi kebanyakan orang, takut rugi itu jauh lebih besar daripada hasrat untung. Yang manakah akan lebih mendorong Anda: mencegah seseorang mencuri $100,000 yang sudah Anda kumpulkan selama lima tahun terakhir, atau potensi meraih $100,000 lima tahun lagi? Pada kenyataannya, kebanyakan orang bersedia bekerja lebih keras untuk berpegangan pada apa yang sudah mereka miliki, daripada mengambil risiko yang diperlukan untuk mendapatkan apa yang benar-benar mereka inginkan dari kehidupan mereka.

"Rahasia sukses adalah belajar menggunakan kepedihan dan kenikmatan bukannya dikendalikan oleh kepedihan dan kenikmatan. Kalau Anda lakukan itu, Anda memegang kendali atas kehidupan Anda. Kalau tidak, kehidupanlah yang mengendalikan Anda."

—ANTHONY ROBBINS

Sering kali, muncul pertanyaan menarik dalam diskusi mengenai kuasa kembar yang mendorong kita ini: Mengapa orang bisa mengalami kepedihan tetapi tidak juga berubah? Mereka belum cukup mengalami kepedihan; mereka belum membentur apa yang saya sebut **ambang batas emosional.** Kalau Anda pernah menjalin hubungan yang merusak dan akhirnya mengambil keputusan untuk menggunakan kuasa pribadi Anda, mengambil tindakan dan mengubah kehidupan Anda, itu mungkin adalah karena Anda telah *membentur tingkatan kepedihan yang tidak mau lagi Anda toleransi.* Kita semua pernah mengalami saat-saat dalam kehidupan kita ketika kita mengatakan, "Cukup sudah—tidak mau lagi—ini harus berubah sekarang juga." Inilah momen ajaib ketika **kepedihan menjadi sahabat kita.** Kepedihan mendorong kita untuk mengambil tindakan baru dan menghasilkan hasil-hasil baru. Kita bahkan menjadi lebih terdorong lagi untuk bertindak kalau, di momen yang sama, kita mulai

mengharapkan bagaimana berubah itu juga akan menciptakan banyak kenikmatan bagi kehidupan kita.

Proses ini tentunya tidak terbatas hanya pada hubungan. Mungkin Anda telah mengalami ambang batas dengan kondisi fisik Anda: akhirnya Anda muak karena tidak lagi dapat duduk di tempat duduk di pesawat, pakaian Anda tidak lagi cukup, dan naik tangga menjadi sangat sulit bagi Anda. Akhirnya Anda mengatakan, "Cukup sudah!" dan mengambil keputusan. Apakah yang memotivasi keputusan tersebut? Hasrat untuk menyingkirkan kepedihan dari kehidupan Anda dan kembali meraih kenikmatan: kenikmatan karena bangga, kenikmatan karena nyaman, kenikmatan karena harga diri, kenikmatan karena hidup seperti yang Anda rencanakan.

Ten'tu, kepedihan dan kenikmatan itu banyak tingkatannya. Misalnya, merasa terhina adalah bentuk kepedihan emosional yang agak berat. Merasa tidak leluasa juga adalah kepedihan. Demikian juga dengan bosan. Jelaslah ada yang lebih ringan, tetapi tetap berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Demikian pulalah halnya, kenikmatan juga berjenjang. Sebagian besar kehidupan kita datang dari pengharapan kita bahwa tindakan-tindakan kita akan menuntun pada masa depan yang lebih menawan, bahwa karya hari ini akan layak diupayakan, bahwa imbalan berupa kenikmatan sudah dekat. Akan tetapi, kenikmatan juga banyak tingkatannya. Misalnya, kenikmatan ekstasi, walaupun oleh banyak orang dianggap sangat tinggi, terkadang mungkin saja dikalahkan oleh kenikmatan karena nyaman. Semuanya tergantung pada perspektif individu yang bersangkutan.

Misalnya, katakanlah Anda sedang istirahat makan siang, dan Anda melewati sebuah taman di mana sedang diperdengarkan simfoni Beethoven. Akankah Anda mampir mendengarkan? Tergantung, pertama-tama pada makna yang Anda hubungkan dengan musik klasik itu. Ada orang yang akan menghentikan apa pun demi mendengarkan alunan Eroica Symphony; bagi mereka, Beethoven sama dengan kenikmatan murni. Akan tetapi, bagi yang lain, mendengarkan musik klasik mana pun sama saja seperti menantikan keringnya cat. Menanggung musik tersebut sama saja dengan menanggung kepedihan, dan oleh karenanya mereka buru-buru melewati taman tersebut dan kembali bekerja. Akan tetapi, orang yang menyukai musik klasik pun tidak akan memutuskan untuk mampir mendengarkan. Mungkin kepedihan yang mereka persepsikan akibat terlambat kembali masuk kerja mengalahkan kenikmatan yang bisa mereka dapatkan dari mendengar alunan melodi yang mereka sukai

itu. Atau mungkin mereka menganggap bahwa mampir dan menikmati musik di tengah hari bolong itu sama dengan membuang waktu berharga, dan kepedihan melakukan sesuatu yang main-main dan tidak pantas itu lebih besar daripada kenikmatan yang mungkin mereka dapatkan dari mendengarkan musik tersebut. Setiap harinya dalam kehidupan kita dipenuhi dengan negosiasi psikis seperti itu. Kita terus saja menimbang rencana tindakan kita sendiri dan dampaknya terhadap kita.

PELAJARAN KEHIDUPAN TERPENTING

Donald Trump dan Ibu Teresa sama-sama tergerak oleh daya yang sama. Saya dapat mendengar Anda memprotes, "Yang benar saja! Jelas mereka berbeda!" Benar bahwa nilai-nilai mereka bertolak belakang, tetapi mereka sama-sama didorong oleh kepedihan dan kenikmatan. Kehidupan mereka dibentuk oleh apa yang memberi mereka kenikmatan dan apa yang memberi mereka kepedihan, menurut pengalaman mereka. Pelajaran terpenting yang dapat kita petik dalam kehidupan ini adalah apa yang menciptakan kepedihan bagi kita dan apa yang menciptakan kenikmatan. Pelajaran ini berbeda bagi masing-masing orang dan, oleh karenanya, berbeda pulalah perilaku kita.

Apakah yang mendorong Donald Trump seumur hidupnya? Ia telah belajar mendapatkan kenikmatan dari memiliki kapal pesiar yang terbesar dan termahal, mengakuisisi gedung-gedung yang paling mewah, mengadakan transaksi-transaksi yang paling menguntungkan—singkatnya, mengakumulasikan mainan terbesar dan terbaik. Dengan apakah ia telah belajar mengkaitkan kepedihan? Dalam suatu wawancara, ia telah mengungkapkan bahwa kepedihannya yang paling hakiki dalam kehidupan ini adalah menjadi yang kedua dalam apa pun—ia menyamakannya dengan kegagalan. Bahkan, dorongan terbesarnya untuk mencapai itu berasal dari dorongannya untuk menghindarkan kepedihan ini. Kepedihan ini jauh lebih kuat memotivasinya daripada hasratnya untuk mendapatkan kenikmatan. Banyak pesaing mensyukuri kepedihan yang Trump alami akibat kejatuhan sebagian besar kerajaan ekonominya itu. Daripada menghakiminya—atau siapa pun juga, termasuk diri Anda sendiri—mungkin akan lebih berharga kalau Anda memahami apa yang mendorongnya dan berbelas kasih terhadap kepedihannya itu.

Sebaliknya, pandanglah Ibu Teresa. Inilah wanita yang demikian pedulinya sehingga ketika ia melihat orang lain dalam kepedihan, ia juga menderita.

Melihat ketidakadilan sistem kasta melukainya. Ia menemukan bahwa ketika ia mengambil tindakan untuk menolong orang-orang itu, kepedihan mereka hilang, demikian pula kepedihannya. Bagi Ibu Teresa, makna hidup yang paling hakiki dapat ditemukan di salah satu bagian paling miskin di Kalkuta, City of Joy, yang hampir meledak dengan jutaan pengungsi yang sakit dan kelaparan. Baginya, kenikmatan mungkin berarti melewati lumpur, comberan dan kotoran setinggi lutut, untuk mencapai sebuah gubuk jorok dan melayani balita serta anak-anak di dalamnya, sementara tubuh mereka yang mungil dihabisi kolera dan disentri. Ia sangat terdorong oleh sensasi bahwa menolong sesama keluar dari kesengsaraan mereka juga membantu menghilangkan kepedihannya, bahwa dalam menolong mereka mengalami kehidupan dengan cara yang lebih baik—memberi mereka kenikmatan— ia pun akan mengalami kenikmatan. Ia belajar bahwa mempertaruhkan nyawa demi sesama itulah kebaikan tertinggi; itu memberinya rasa bahwa kehidupannya sungguh-sungguh bermakna.

Sementara mungkin sulit bagi kebanyakan orang untuk menyamakan kerendahan hati tertinggi Ibu Teresa itu dengan materialismenya Donald Trump, penting diingat bahwa kedua individu ini membentuk takdir mereka menurut dengan apa mereka mengaitkan kepedihan dan kenikmatan itu. Tentunya latar belakang dan lingkungan mereka berperan dalam pilihan-pilihan mereka, tetapi pada akhirnya mereka sendirilah yang mengambil keputusan-keputusan *sadar* tentang apa yang layak mereka dapatkan, imbalan atau hukuman.

DENGAN APA ANDA MENGAITKAN KEPEDIHAN DAN KENIKMATAN ITU MEMBENTUK TAKDIR ANDA

Suatu keputusan yang telah menghasilkan perbedaan luar biasa dalam kualitas kehidupan saya adalah bahwa sejak usia dini, saya sudah mulai mengaitkan kenikmatan luar biasa dengan pembelajaran. Saya sadar bahwa menemukan ide-ide dan strategi-strategi yang bisa membantu saya membentuk perilaku manusia dan emosi manusia itu, katakanlah, bisa memberi saya segala yang saya inginkan dalam kehidupan saya. Itu bisa mengeluarkan saya dari kepedihan ke dalam kenikmatan. Belajar membuka rahasia di balik tindakan-tindakan kita bisa membantu saya menjadi lebih sehat, merasa lebih baik secara fisik, lebih erat berhubungan dengan orang-orang yang saya pedulikan. Belajar memberi saya sesuatu untuk saya berikan, kesempatan untuk benar-benar memberikan

sumbangan sesuatu yang berharga kepada semua orang di sekeliling saya. Itu memberi saya rasa sukacita dan penuh. Pada saat yang sama, saya menemukan bentuk kenikmatan yang bahkan lebih berkuasa lagi, dan itu dicapai lewat membagikan apa yang telah saya pelajari dengan cara yang bersemangat. Ketika saya mulai melihat bahwa apa yang bisa saya bagikan itu membantu orang meningkatkan kualitas kehidupan mereka, saya menemukan tingkatan kenikmatan yang paling hakiki! Tujuan kehidupan saya pun mulai mengalami evolusi.

Apa sajakah pengalaman pedih dan nikmat yang telah membentuk kehidupan Anda? Entah Anda kaitkan kepedihan atau kenikmatan dengan obat-obatan, misalnya, tentunya telah mempengaruhi takdir Anda. Demikian pulalah emosi yang telah Anda coba kaitkan dengan rokok atau alkohol, hubungan-hubungan, atau bahkan konsep memberi atau mempercayai.

Kalau Anda seorang dokter, bukankah keputusan untuk mengejar karier medis bertahun-tahun yang lalu itu dimotivasi oleh keyakinan Anda bahwa menjadi dokter itu akan membuat Anda senang? Setiap dokter yang berbicara dengan saya mengaitkan kenikmatan luar biasa dengan menolong sesama: menghentikan kepedihan, menyembuhkan penyakit, dan menyelamatkan nyawa. Sering kali kebanggaan menjadi anggota masyarakat yang dihormati menjadi motivator tambahan. Musisi telah mendedikasikan diri pada kesenian mereka karena tidak banyak hal yang bisa memberi mereka tingkatan *kenikmatan* yang sama. Para direktur utama organisasi top telah belajar mengaitkan *kenikmatan* dengan mengambil keputusan-keputusan berkuasa yang berpotensi besar untuk membangun sesuatu yang unik dan memberi sumbangan terhadap kehidupan sesama secara langgeng.

Renungkanlah ikatan atau asosiasi kepedihan dan kenikmatan yang membatasi pada John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elvis Presley, Janis Joplin, dan Jim Morrison. Keterikatan mereka dengan obat-obatan sebagai pelarian, penyembuh, atau jalan ke luar dari kepedihan ke dalam kenikmatan sementara itulah yang menciptakan kejatuhan mereka. Mereka membayar harga yang sangat mahal karena tidak mengarahkan pikiran dan emosi mereka sendiri. Renungkanlah teladan yang mereka berikan kepada jutaan penggemar. Saya tidak pernah belajar mengkonsumsi obat-obatan atau alkohol. Apakah itu karena saya demikian brilian? Bukan, itu adalah karena saya sangat beruntung. Suatu alasan saya tidak pernah minum alkohol adalah karena, ketika masih kecil, ada beberapa orang dalam keluarga saya yang bersikap demikian menyebalkan ketika mabuk sehingga saya kaitkan kepedihan ekstrem dengan minum

alkohol. Suatu gambaran yang sangat jelas adalah kenangan tentang ibu dari sahabat terbaik saya. Ia mengalami kegemukan luar biasa, hampir 150 kg beratnya, dan terus saja minum. Setiap kali ia minum, ia ingin merangkul saya dan liurnya membasahi saya. Hingga hari ini, bau alkohol dari napas siapa pun membuat saya mabuk.

Akan tetapi, bir lain lagi ceritanya. Ketika usia saya sebelas atau dua belas tahun, saya tidak menganggapnya sebagai minuman beralkohol. Toh ayah saya minum bir, dan ia tidak sampai semenyebalkan atau semenjijikkan itu. Bahkan, tampaknya ia menjadi lebih menyenangkan setelah minum bir. Lagi pula, saya kaitkan kenikmatan dengan minum karena saya ingin menjadi seperti ayah. Akankah minum bir menjadikan saya seperti ayah saya? Tidak, tetapi kita sering menciptakan ikatan yang keliru dalam sistem saraf kita (asosiasi neuro) tentang apa yang akan menciptakan kepedihan atau kenikmatan dalam kehidupan kita.

Suatu hari saya minta bir kepada ibu saya. Ibu mulai mengatakan bahwa itu tidak baik bagi saya. Tetapi berusaha meyakinkan saya setelah pikiran saya bulat, ketika pengamatan saya terhadap ayah saya demikian jelas bertentangan dengan pendapat ibu, tidak akan berhasil. Kita tidak mempercayai apa yang kita dengar; kita yakin persepsi kita akurat—dan hari itu saya yakin bahwa minum bir adalah langkah berikutnya dalam pertumbuhan pribadi saya. Akhirnya ibu saya sadar bahwa saya mungkin akan pergi minum bir di tempat lain seandainya ia tidak memberi saya pengalaman yang takkan saya lupakan itu. Pada tingkatan tertentu, pasti ibu tahu bahwa ia harus mengubah apa yang saya kaitkan dengan bir itu. Maka ibu mengatakan, "Baiklah, kamu mau minum bir dan menjadi seperti ayahmu? Kalau begitu kamu harus benar-benar minum bir *persis seperti* ayahmu." Kata saya, "Maksudnya?" Ibu menjawab, "Kamu harus menghabiskan enam kaleng sekaligus." Kata saya, *"Tidak masalah."*

Kata Ibu, "Kamu harus meminumnya di sini." Ketika saya menghirupnya, rasanya menjijikkan, tidak seperti yang saya duga. Tentu, saya tidak mau mengakuinya ketika itu karena harga diri saya yang menjadi taruhan. Maka saya hirup lagi. Setelah menghabiskan tiga kaleng, saya berkata, "Sekarang sudah kenyang, Bu." Kata ibu, "Tidak bisa, ayo minum lagi," sambil membukanya. Setelah kaleng ketiga atau keempat, perut saya mulai mual. Saya yakin Anda bisa menerka apa yang terjadi setelah itu: saya muntah mengotori diri sendiri dan meja dapur itu. Benar-benar menjijikkan, apalagi membersihkannya! Saya langsung mengaitkan bau bir itu dengan muntah dan perasaan

mengerikan. Saya tidak lagi mengaitkan makna minum bir itu secara intelektual. Sekarang saya mengaitkannya secara *emosional* dalam sistem saraf saya, asosiasi **neuro** yang sangat mendalam—yang secara jelas akan memandu keputusan-keputusan saya di masa depan. Akibatnya, saya tidak pernah menghirup bir lagi sejak saat itu!

Dapatkah asosiasi-asosiasi dengan kepedihan dan kenikmatan itu menghasilkan efek proses dalam kehidupan kita? Tentu. Asosiasi-neuro yang negatif dengan bir itu mempengaruhi banyak keputusan dalam kehidupan saya. Itu mempengaruhi dengan siapa saya bergaul di sekolah. Itu menentukan bagaimana saya belajar mendapatkan kenikmatan. Saya tidak menggunakan alkohol: saya menggunakan pembelajaran; saya menggunakan tawa; saya berolahraga. Saya juga belajar bahwa menolong sesama itu rasanya sungguh luar biasa, maka saya pun menjadi orang di mana semua orang datang membawa masalah mereka di sekolah, dan memecahkan masalah mereka membuat mereka dan saya sama-sama merasa senang. Ada hal-hal yang tidak berubah sampai sekarang!

Saya juga tidak pernah menggunakan obat-obatan karena pengalaman serupa: ketika saya di kelas tiga atau empat, polisi datang ke sekolah dan menunjukkan beberapa film tentang konsekuensi dari terlibat dengan obat-obatan. Saya menyaksikan ketika orang-orang menyuntik diri, teler, lalu melompat ke luar jendela. Sejak kecil, saya mengaitkan obat-obatan itu dengan keburukan dan kematian, maka saya tidak pernah mencobanya. Keberuntungan saya adalah bahwa polisi telah membantu saya membentuk asosiasi neuro yang menyakitkan bahkan dengan ide menggunakan obat-obatan itu. Oleh karenanya, saya belum pernah mempertimbangkan kemungkinan itu.

Apakah yang dapat kita pelajari dari hal ini? Begini: **kalau kita mengaitkan kepedihan yang luar biasa dengan perilaku atau pola emosional apa pun, kita akan menghindarkannya dengan segala cara. Kita bisa menggunakan pemahaman ini untuk mengerahkan daya kepedihan dan kenikmatan untuk mengubah katakanlah apa pun dalam kehidupan kita,** mulai dari pola menunda-nunda hingga penggunaan obat-obatan. Caranya? Katakanlah misalnya, Anda mau menghindarkan anak-anak Anda dari obat-obatan. Waktu untuk menjangkau mereka adalah sebelum mereka mencobanya dan sebelum orang lain mengajari mereka asosiasi semu bahwa obat-obatan sama dengan kenikmatan.

Becky, istri saya, dengan saya memutuskan bahwa cara paling ampuh untuk memastikan anak-anak kami tidak pernah menggunakan obat-obatan adalah

dengan membuat mereka mengaitkan kepedihan yang luar biasa dengan obat-obatan. Kami tahu bahwa kecuali kami mengajari mereka apa itu obat-obatan, bisa saja orang lain meyakinkan mereka bahwa obat-obatan itu adalah cara yang bermanfaat untuk melarikan diri dari kepedihan.

Untuk melaksanakan tugas ini, saya menghubungi seorang teman lama, Kapten John Rondon dari Salvation Army (Bala Keselamatan). Selama bertahun-tahun, saya telah mendukung John di South Bronx dan Brooklyn dalam membantu orang-orang jalanan melakukan perubahan dalam kehidupan mereka dengan menaikkan standar mereka, mengubah anggapan-anggapan mereka yang membatasi, dan mengembangkan keterampilan hidup. Becky dan saya sangat bangga dengan orang-orang yang telah menggunakan apa yang kami ajarkan itu untuk keluar dari jalanan dan meningkatkan kualitas kehidupan mereka. Sejak dahulu saya menggunakan kunjungan saya ke sana sebagai cara untuk membalas budi dan sebagai pengingat betapa beruntungnya saya. Itu membuat saya tetap merasa bersyukur atas kehidupan yang saya jalani. Itu juga memberi saya perspektif dan menjaga kehidupan saya tetap seimbang.

Saya jelaskan sasaran saya kepada Kapten John, dan ia mengatur untuk membawa anak-anak saya tur yang takkan pernah mereka lupakan, yang akan memberi mereka pengalaman jelas tentang apa akibat obat-obatan terhadap semangat manusia itu. Itu dimulai dengan kunjungan langsung ke gedung pemukiman usang yang penuh tikus. Begitu kami masuk, anak-anak saya diserang oleh bau pesing di lantai, pemandangan para pecandu menyuntik diri tanpa mempedulikan lagi siapa yang sedang mengamati mereka, pelacur-pelacur anak-anak yang menggoda siapa saja yang lewat, dan suara anak-anak terlantar menangis. Kehancuran mental, emosional, dan fisiklah yang anak-anak saya belajar kaitkan dengan obat-obatan. Itu sudah bertahun-tahun yang lalu. Anak-anak saya telah sering mendapat penjelasan tentang obat-obatan sejak saat itu, mereka tidak pernah menyentuhnya. Asosiasi neuro yang sangat besar kuasanya itu telah sangat besar membentuk takdir mereka.

"Kalau Anda tertekan oleh apa pun yang eksternal sifatnya, kepedihannya bukanlah karena hal itu sendiri melainkan karena persepsi Anda sendiri tentangnya; dan itu, bisa Anda ubah setiap saat."

—MARCUS AURELIUS

Kita adalah satu-satunya makhluk di planet ini yang menjalani kehidupan internal yang demikian kaya sehingga bukan lagi kejadian yang menjadi masalah bagi kita, melainkan, bagaimana kita menafsirkan kejadian-kejadian tersebutlah yang akan menentukan bagaimana kita berpikir tentang diri sendin dan bagaimana kita akan bersikap di masa depan. Salah satu hal yang membuat kita demikian istimewa adalah kemampuan luar biasa kita untuk *beradaptasi,* untuk mentransformasikan, untuk memanipulasi objek-objek atau ide-ide untuk menghasilkan sesuatu yang lebih menyenangkan atau bermanfaat. Dan yang paling utama di antara bakat beradaptasi kita adalah kemampuan untuk mengambil pengalaman-pengalaman mentah dalam kehidupan kita, mengaitkannya dengan pengalaman-pengalaman lain, dan menciptakan darinya suatu permadani makna kaleidoskopis yang berbeda dari siapa pun juga di dunia ini. Hanya manusialah yang dapat, misalnya, mengubah asosiasinya sehingga kepedihan fisik akan menghasilkan kenikmatan, atau sebaliknya.

Ingatlah seorang yang mogok makan yang dikurung di penjara. Berpuasa demi tujuan tertentu, ia bertahan selama tiga puluh hari tanpa makan. Kepedihan fisik yang ia alami sangatlah luar biasa, tetapi itu dikompensasikan dengan kenikmatan dan validasi menarik perhatian dunia terhadap tujuannya itu. Pada tingkatan sehari-hari yang lebih pribadi, individu-individu yang mengikuti program fisik yang berat demi membentuk tubuh mereka telah belajar mengaitkan perasaan nikmat luar biasa dengan "kepedihan" olahraga fisik. Mereka telah mengubah ketidaknyamanan disiplin itu menjadi kepuasan pertumbuhan pribadi. Itulah sebabnya perilaku mereka konsisten, seperti halnya juga hasil-hasilnya!

Jadi, melalui kuasa kemauan kita, kita bisa menimbang sesuatu seperti kepedihan fisik akibat kelaparan dengan kepedihan psikis akibat melupakan idealisme kita. Kita bisa menciptakan makna yang lebih tinggi, kita bisa keluar dari "kotak Skinnerian"* dan mengambil kendali. **Tetapi kalau kita tidak mengarahkan asosiasi-asosiasi kita sendiri dengan kepedihan dan kenikmatan, kita hidup tidak lebih baik daripada hewan atau mesin,** terus reaktif terhadap lingkungan kita, membiarkan apa pun yang muncul berikutnya itu menentukan arah dan kualitas kehidupan kita. Kita kembali masuk kotak. Seolah-olah

* B.F. Skinner, seorang pelopor ilmu pengetahuan perilaku terkenal, juga terkenal karena kotak kecil di mana ia mengurung putrinya sendiri selama sebelas bulan kehidupan pertamanya. Skinner melakukan ini demi kesenangan dan ilmu pengetahuan, mendorong teori-teorinya tentang perilaku stimulus-tanggapan.

kita ini komputer publik, dengan akses mudah bagi banyak pemrogram amatir!

Perilaku kita, baik yang sadar maupun di bawah sadar, telah diatur oleh kepedihan dan kenikmatan dari demikian banyak sumber: teman-teman sebaya masa kecil, orangtua, guru, pelatih, pahlawan (sosok jagoan) film dan televisi, dan lain sebagainya. Anda mungkin tahu mungkin tidak, kapan tepatnya pemrograman dan pengkondisian itu terjadi. Mungkin itu sesuatu yang diucapkan seseorang, kejadian di sekolah, acara olahraga yang meraih penghargaan, peristiwa yang memalukan, nilai rapor yang seluruhnya A—atau mungkin nilai-nilai yang gagal. Semuanya itu memberikan kontribusi terhadap siapa Anda hari ini. Sungguh tidak berlebihan kalau saya tekankan bahwa dengan apa Anda kaitkan kepedihan dan kenikmatan itulah yang akan membentuk takdir Anda.

Sementara Anda mengevaluasi kehidupan Anda sendiri, ingatkah Anda mengenai pengalaman-pengalaman yang membentuk asosiasi neuro Anda dan oleh karenanya menggerakkan rangkaian sebab akibat yang membawa Anda ke mana Anda berada hari ini? Makna apakah yang Anda kaitkan dengan segalanya? Kalau Anda masih lajang, apakah Anda menganganganka pernikahan sebagai petualangan penuh sukacita dengan pasangan hidup Anda, atau apakah Anda ngeri membayangkannya sebagai bola besi yang berat dengan rantainya? Ketika Anda makan malam, apakah Anda mengonsumsi makanan itu hanya sebagai kesempatan untuk mengisi bahan bakar tubuh Anda, atau apakah Anda melahapnya sebagai satu-satunya sumber kenikmatan Anda?

> ***"Pria maupun wanita lebih sering dituntun oleh hati mereka daripada oleh pengertian mereka."***
>
> —LORD CHESTERFIELD

Walaupun kita ingin menyangkalnya, kenyataannya adalah bahwa yang mendorong perilaku kita itu merupakan reaksi naluriah terhadap kepedihan dan kenikmatan, bukan kalkulasi intelektual. Secara intelektual kita mungkin percaya bahwa makan cokelat itu buruk bagi kita, tetapi tetap saja kita memakannya. Mengapa? Karena kita tidaklah terlalu didorong oleh apa yang kita ketahui secara intelektual, melainkan oleh dengan apa kita belajar mengaitkan kepedihan dan kenikmatan itu *dalam sistem saraf kita.* Asosiasi-asosiasi neuro kitalah—asosiasi-asosiasi yang kita mantapkan dalam sistem saraf

kita—yang menentukan apa yang akan kita lakukan. *Walaupun kita ingin percaya babwa intelektual kita yang sesungguhnya mendorong kita, kebanyakan emosi-emosi kita lah—sensasi-sensasi yang kita kaitkan dengan pikiran kita—yang benar-benar mendorong kita.*

Sering kali kita berusaha mengendalikan sistem tersebut. Selama beberapa lama kita menjalankan diet kita; akhirnya kita mendorong diri kita melampaui batas karena kita mengalami kepedihan demikian besar. **Pada saat itu kita mungkin berhasil memecahkan masalahnya—tetapi kalau kita belum menghilangkan** *penyebab* **masalahnya, itu akan muncul kembali.** Pada akhirnya, agar perubahan itu langgeng, kita harus mengaitkan kepedihan dengan perilaku lama kita dan kenikmatan dengan perilaku baru kita, dan mengkondisikannya hingga konsisten. Ingatlah, kita semua akan berbuat lebih untuk menghindarkan kepedihan daripada untuk mendapatkan kenikmatan. Berdiet dan mengalahkan kepedihan kita dalam jangka pendek dengan daya kemauan saja tidak akan pernah langgeng hanya karena kita masih mengaitkan kepedihan dengan melupakan makanan-makanan yang menyebabkan kegemukan. Agar perubahan ini bersifat jangka panjang, kita harus mengaitkan kepedihan dengan memakan makanan-makanan tersebut sehingga kita bahkan tidak lagi menginginkannya, dan kenikmatan dengan memakan makanan-makanan yang *menyebatkan* kita. Orang yang bugar dan sehat percaya bahwa tidak ada yang selezat makanan yang agak hambar! Dan mereka *suka* makanan yang menyehatkan mereka. Bahkan, mereka sering mengaitkan kenikmatan dengan tidak menghabiskan hidangan mereka. Bagi mereka, itu melambangkan bahwa merekalah yang memegang kendali atas kehidupan mereka.

Sesungguhnya, kita bisa belajar mengkondisikan pikiran kita, tubuh kita, dan emosi kita, untuk mengaitkan kepedihan atau kenikmatan dengan apa pun yang kita pilih. Dengan mengubah apa yang kita kaitkan dengan kepedihan dan kenikmatan, kita akan langsung mengubah perilaku kita. Dengan merokok, misalnya, Anda tinggal mengaitkan kepedihan dengan merokok dan kenikmatan dengan tidak merokok. Anda mampu melakukan ini sekarang juga, tetapi mungkin kemampuan ini tidak Anda gunakan karena Anda telah melatih tubuh Anda untuk mengaitkan kenikmatan dengan merokok, atau Anda takut kalau berhenti merokok itu terlalu menyakitkan. Akan tetapi, kalau Anda berjumpa dengan seseorang yang telah berhenti merokok, Anda akan menemukan bahwa perilakunya itu berubah dalam satu hari: ketika mereka benar-benar mengubah apa makna merokok itu bagi mereka.

KALAU ANDA TIDAK MEMPUNYAI RENCANA BAGI KEHIDUPAN ANDA, ORANG LAIN-LAH YANG ARAN MERENCANAKANNYA BAGI ANDA

Misi Madison Avenue adalah mempengaruhi apa yang kita kaitkan dengan kepedihan dan kenikmatan. Para pemasang iklan jelas-jelas memahami bahwa apa yang mendorong kita itu bukanlah intelektual kita, melainkan sensasi-sensasi yang kita kaitkan dengan produk mereka. Akibatnya, mereka menjadi pakar dalam mempelajari bagaimana caranya menggunakan musik yang riang atau menyejukkan, gambaran cepat atau anggun, warna yang cemerlang atau kalem, dan berbagai unsur lainnya untuk menempatkan kita dalam kondisi-kondisi emosional tertentu; lalu, ketika emosi-emosi kita sudah mencapai puncaknya, ketika sensasi-sensasi kita sudah mencapai puncaknya, mereka memperlihatkan gambaran produk mereka secara terus-menerus sehingga kita mengaitkan itu dengan perasaan-perasaan yang diinginkan tersebut.

Pepsi menggunakan strategi ini dengan sangat cemerlang dalam merebut pangsa pasar yang lebih besar dari pesaing utama mereka, Coca-Cola. Pepsi pernah mengamati sukses fenomenalnya Michael Jackson, atau zaman sekarang, misalnya Britney Spears yang telah menghabiskan seluruh kehidupannya mempelajari bagaimana caranya mengangkat emosi orang lain dengan menggunakan suaranya, tubuhnya, wajahnya, dan gerak-geriknya. Mereka bernyanyi dan menari dengan cara yang merangsang banyak sekali orang untuk merasa luar biasa senang—sedemikian rupa sehingga mereka membeli salah satu albumnya untuk menciptakan kembali perasaan-perasaan tersebut. Pepsi bertanva, Bagaimanakah kita bisa mengalihkan sensasi-sensasi tersebut ke produk *kita?* Nalar mereka adalah bahwa kalau orang mengasosiasikan perasaan mkmat yang sama dengan Pepsi, seperti dengan Michael Jackson, mereka pasti akan membeli Pepsi seperti halnya mereka membeli album Michael Jackson. Proses mengaitkan perasaan-perasaan baru dengan sebuah produk atau ide adalah pengalihan terpadu yang diperlukan bagi pengkondisian dasar, sesuatu yang akan lebih dalam Anda pelajari dalam Bab 6 nanti ketika kita mempelajari ilmu pengetahuan Pengkondisian Neuro Asosiatif. Akan tetapi, untuk sekarang ini, renungkanlah ini: setiap kali kita berada dalam kondisi emosional yang tinggi, ketika kita merasakan sensasi-sensasi pedih atau nikmat yang kuat, apa pun yang unik, yang terjadi secara konsisten akan

dikaitkan sccara neurologis. Oleh karenanya, nanti, setiap kali hal unik itu terjadi lagi, kondisi emosionalnya akan kembali.

Anda mungkin pernah mendengar tentang Ivan Pavlov, seorang ilmuwan Rusia yang, pada akhir abad kesembilan belas, mengadakan percobaan respons yang dikondisikan. Percobaannya yang paling terkenal adalah percobaan ketika ia membunyikan bel ketika ia memberikan makanan kepada seekor anjing, sehingga merangsang anjing itu untuk berliur dan kemudian mengaitkan sensasi anjing itu dengan suara bel tersebut. Setelah mengulangi pengkondisian itu cukup sering, Pavlov menemukan bahwa hanya dengan membunyikan bel itu saja sudah akan membuat anjing itu berliur—walaupun makanannya tidak lagi diberikan.

Apa hubungannya Pavlov dengan Pepsi? Pertama, Pepsi menggunakan Michael Jackson untuk menempatkan kita dalam kondisi emosional puncak. Lalu, pada momen yang tepat lagi, mereka memperlihatkan produk mereka. Pengulangan terus-menerus dari hal ini menciptakan kaitan emosional bagi jutaan penggemar Jackson. Padahal Michael Jackson bahkan tidak minum Pepsi! Dan ia bahkan tidak mau memegang kaleng kosong Pepsi di depan kamera! Anda mungkin bertanya-tanya, "Bukankah perusahaan ini gila? Mereka menyewa seseorang dengan bayaran $15 juta untuk mewakili mereka, padahal orang ini bahkan tidak *memegang* produk mereka, dan memberi tahu semua orang bahwa ia tidak mau! Jubir macam apa ini? Benar-benar ide gila!" Padahal, itu ide brilian. Penjualan melonjak—demikian tingginya sehingga kemudian L.A. Gear menyewa Michael dengan bayaran $20 juta untuk mewakili produk mereka. Dan kemudian, karena ia mampu mengubah perasaan orang (dialah yang saya sebut sebagai "pemicu kondisi"), ia dengan Sony/CBS pernah menandatangani kontrak rekaman 10 tahun yang katanya bernilai lebih dari $1 miliar. Kemampuannya untuk mengubah kondisi emosional orang menjadikannya luar biasa *berharga.*

Yang harus kita sadari adalah bahwa semuanya ini didasarkan pada mengaitkan sensasi-sensasi nikmat dengan perilaku tertentu. Idenya adalah bahwa kalau kita menggunakan produknya, kita akan menghidupkan khayalan kita. Para pemasang iklan telah mengajari kita semua bahwa kalau Anda mengendarai BMW, Anda adalah orang luar biasa dengan selera luar biasa. Kalau Anda mengendarai Hyundai, Anda cerdas dan hemat. Kalau Anda mengendarai Pontiac, Anda akan mengalami kesenangan. Kalau Anda mengendarai Toyota, perasaan luar biasa yang akan Anda dapatkan! Anda diajar bahwa

kalau Anda mengenakan kolonye Obsession, Anda akan segera terlibat dalam pesta seks gila-gilaan. Kalau Anda minum Pepsi, Anda akan dapat tampil bareng dengan M.C. Hammer sebagai lambang musik hip-hop. Kalau Anda ingin menjadi ibu yang "baik", beri anak-anak Anda makan kue buah Hostess dan Twinkies.

Para pemasang iklan telah memperhatikan bahwa kalau cukup banyak kenikmatan yang bisa dibangkitkan, pelanggan sering kali bersedia melupakan ketakutan mereka akan kepedihan. Adalah prinsip periklanan bahwa "seks itu efektif dalam menjual," dan jelas sekali bahwa asosiasi-asosiasi kenikmatan yang tercipta di media cetak maupun TV dengan menggunakan seks itu sangat efektif. Lihatlah kecenderungan dalam menjual celana *jeans.* Apa sih celana *jeans* itu? Sebelumnya celana *jeans* itu celana kerja: fungsional, jelek. Bagaimanakah sekarang celana *jeans* itu dipromosikan? Sebagai lambang internasional dari segalanya yang seksi, modis, dan muda. Pernah melihat iklan Levi's 501? Bisa Anda jelaskan kepada saya? Tidak masuk akal bukan? Benar-benar membingungkan. Akan tetapi, pada akhirnya, Anda mendapatkan kesan mendalam bahwa tidak jauh dari sana, sedang terjadi seks. Apakah strategi seperti ini benar-benar efektif untuk menjual celana *jeans?* Jelas! Levi adalah pembuat celana *jeans* nomor satu di Amerika sekarang ini.

Apakah kuasa pengkondisian untuk membentuk asosiasi-asosiasi kita itu terbatas hanya pada produk-produk seperti minuman ringan, mobil, dan celana *jeans?* Tentu tidak. Misalkan saja kismis. Tahukah Anda bahwa pada tahun 1986, California Raisin Advisory Board memperkirakan panen besar, tetapi mereka mulai panik? Tahun demi tahun, mereka telah melihat penjualan merosot 1 persen setiap tahunnya. Dalam keputusasaan mereka berpaling pada agen periklanan mereka dan menanyakan apa yang bisa mereka lakukan. Solusinya sederhana: mereka perlu mengubah *perasaan* orang tentang kismis. Bagi kebanyakan orang, kismis itu dianggap cengeng, kesepian, dan membosankan, menurut Robert Phinney, mantan direktur dewan kismis itu.* Tugasnya jelas: pompakan dosis sehat daya tarik emosional ke dalam kismis itu. Kaitkan sensasi-sensasi yang orang *inginkan.* "Keriput" dan "kering" bukanlah sensasi-sensasi yang dikaitkan kebanyakan orang dengan perasaan positif tentang kehidupan mereka. Para petani kismis terus berpikir, Dengan

*Hillkirk, John, dan Gary Jacobson, *Grit, Guts and Genius,* Boston: Houghton Mifflin Company, hakcipta tahun 1990.

apa kita bisa mengasosiasikan kismis itu, yang akan membuat orang benar-benar ingin membelinya?

Ketika itu, sebuah lagu hit Motown sedang menikmati popularitas nasional: "I Heard It Through the Grapevine". Para petani kismis berpikir, Bagaimana kalau kita bisa mengarnbil sensasi-sensasi ini yang membuat demikian banyak orang senang, dan mengaitkannya dengan kismis, untuk menjadikan kismis itu demikian menyenangkan tampaknya? Mereka mempekerjakan animator yang inovatif bernama Will Vinton yang kemudian menciptakan kira-kira tiga puluh patung kismis dari tanah liat, masing-masmg dengan kepribadian yang berbeda-beda, untuk menari mengikuti lagu Motown tersebut. Saat itulah California Raisins terlahir. Kampanye iklan mereka yang pertama mencipta-kan sensasi instan dan berhasil mengaitkan sensasi-sensasi yang diharapkan para petani kismis tersebut. Sementara orang menyaksikan tarian kismis terse-but, mereka mengaitkan perasaan gembira, humor, dan nikmat yang kuat dengan buah yang sebelumnya membosankan itu. Kismis itu telah ditemukan ulang sebagai inti dari begitu menariknya California, dan pesan tak terucap dari setiap iklan tersebut adalah bahwa seandainya Anda memakannya, Anda pun akan terbuai. Hasilnya? Industri kismis selamat dari kemerosotan pen-jualan dan bertumbuh 20 persen setiap tahunnya. Para petani kismis berhasil mengubah asosiasi orang: bukannya mengaitkan kebosanan dengan buah ini, para konsumen telah belajar mengaitkan sensasi riang gembira!

Tentu, penggunaan periklanan sebagai bentuk pengkondisian tidaklah terbatas pada produk fisik semata. Untungnya sekaligus sayangnya, kita terus saja menyaksikan televisi dan radio digunakan sebagai alat untuk mengubah apa yang kita asosiasikan dengan para calon politikus. Tidak seorang pun lebih mengetahui hal ini daripada pakar analisis politik sekaligus pembentuk opini, Roger Ailes, yang bertanggung jawab atas unsur-unsur kunci suksesnya kampanye Ronald Reagan melawan Walter Mondale pada tahun 1984, dan yang pada tahun 1988 mengotaki suksesnya kampanye George Bush melawan Michael Dukakis. Ailes merancang strategi untuk menyampaikan tiga pesan yang sangat negatif tentang Dukakis—bahwa ia payah dalam pertahanan, lingkungan, dan kejahatan—dan membuat orang mengaitkan sensasi-sensasi menyakitkan dengan Dukakis. Sebuah iklan memperlihatkan Dukakis sebagai "anak bermain perang-perangan" dalam sebuah tank baja; iklan lain tampaknya menyalahkannya atas polusi di Boston Harbor. Iklan yang paling terkenal memperlihatkan para penjahat dibebaskan dari penjara-penjara di Massachusetts

melalui pintu berputar, dan menayangkan publisitas negatif yang tersebar luas di seluruh penjuru negara seputar "insiden Willie Horton". Pembunuh terdakwa Willie Horton, dilepaskan dari penjara sebagai bagian dari program pelepasan yang kontroversial di negara bagian asal Dukakis, tidak kembali dan sepuluh bulan kemudian ditahan karena meneror sepasang suami istri, memperkosa sang istri dan menyerang sang suami.

Banyak orang mempersoalkan fokus negatif dari iklan-iklan tersebut. Secara pribadi, menurut saya iklan-iklan tersebut sangatlah manipulatif. Akan tetapi, tingkat suksesnya sulit didebat, dengan kenyataan bahwa orang lebih berupaya menghindarkan kepedihan daripada mendapatkan kenikmatan. Banyak orang tidak suka terhadap kampanye tersebut—dan George Bush sendiri tidak suka—tetapi sulit didebat, kenyataan bahwa kepedihan itu adalah motivator yang sangat ampuh dalam membentuk perilaku orang, Seperti kata Ailes, "Iklan-iklan negatif itu lebih cepat pengaruhnya. Orang cenderung lebih memperhatikan iklan-iklan seperti itu. Di jalan tol, orang mungkin ya mungkin juga tidak memperhatikan pemandangan indah. Namun, semua orang memperhatikan ketika ada kecelakaan mobil"*. Jelas sekali strategi Ailes itu sangat efektif. Bush meraih salah satu kemenangan mutlak dalam sejarah pemilu.

Daya yang membentuk opini dunia dan kebiasaan belanja konsumen itu jugalah daya yang membentuk *segala* tindakan kita. Hal itu kembali pada diri kita sendiri untuk mengendalikan daya ini dan memutuskan tindakan-tindakan kita dengan sadar, sebab kalau kita tidak mengarahkan pikiran kita sendiri, kita akan dipengaruhi oleh mereka yang ingin mengkondisikan kita untuk berperilaku sesuai dengan keinginan mereka. Kadang-kadang tindakan-tindakan itu jugalah yang akan kita pilih; terkadang tidak. Para pemasang iklan paham bagaimana caranya mengubah apa yang kita kaitkan dengan kepedihan dan kenikmatan serta mengubah sensasi-sensasi yang kita kaitkan dengan produk mereka. Kalau kita ingin mengendalikan kehidupan kita, kita harus belajar "mengiklankan" dalam pikiran kita sendiri—dan kita bisa melakukan ini *dalam sekejap.* Caranya? **Hanya dengan mengaitkan kepedihan dengan perilaku yang ingin kita hentikan pada tingkatan emosional yang sangat tinggi sehingga kita bahkan tidak akan lagi *mempertimbangkan* perilaku itu lagi.** Tidak adakah hal-hal yang tidak akan pernah Anda lakukan? Renungkanlah sensasi-sensasi yang Anda kaitkan dengan hal-hal tersebut. Kalau Anda mengait-

*Hillkirk, *Grit, Guts and Genius.*

\

kan perasaan dan sensasi yang sama itu dengan perilaku yang ingin Anda hindarkan, Anda juga tidak akan pernah melakukannya lagi. Lalu, **kaitkan saja** kenikmatan **dengan perilaku baru yang Anda inginkan bagi diri sendiri.**
Melalui pengulangan dan intensitas emosional, Anda bisa mengkondisikan perilaku-perilaku ini di dalam diri sendiri hingga akhirnya menjadi otomatis. Lalu, apa langkah pertama dalam menciptakan perubahan? Langkah pertamanya adalah *menyadari* kuasa kepedihan dan kenikmatan atas segala keputusan, dan oleh karenanya juga segala tindakan, yang kita ambil. Seni menyadari adalah memahami bahwa kaitan-kaitan ini—antara ide, perkataan, gambar (imaji), suara, dengan sensasi kepedihan dan kenikmatan—terjadi secara konstan.

"Saya bayangkan kenikmatan itu harus dihindarkan kalau konsekuensinya adalah kepedihan lebih hesar, dan kepedihan itu harus diincar kalau pada akhirnya mendatangkan kenikmatan lebih besar,"

—MICHEL DE MONTAIGNE

Masalahnya, kebanyakan orang mendasarkan keputusannya tentang apa yang harus dilakukannya atas apa yang akan menciptakan kepedihan atau kenikmatan dalam *jangka pendek* dan bukannya dalam jangka panjang. Padahal, agar sukses, kebanyakan hal yang kita hargai menuntut kita untuk mampu menerobos tembok kepedihan jangka pendek untuk mendapatkan kenikmatan jangka panjang. Anda harus mengesampingkan momen-momen teror dan godaan yang bersifat sementara, dan fokus pada apa yang terpenting dalam jangka panjang: nilai-nilai Anda dan standar-standar pribadi Anda. Ingatlah juga bahwa **bukan kepedihan itu sendiri yang mendorong kita, melainkan ketakutan kita sendiri bahwa sesuatu itu akan menuntun pada *kepedihan.* Dan bukan kenikmatan itu *sendiri* yang mendorong kita, melainkan keyakinan *kita—kepastian* *kita—*bahwa entah bagaimana, mengambil tindakan tertentu akan menuntun pada kenikmatan.** Kita tidak digerakkan oleh realitas, melainkan oleh *persepsi* kita sendiri tentang realitas.

Kebanyakan orang mengarahkan fokus pada bagaimana caranya menghindarkan kepedihan dan mendapatkan kenikmatan dalam *jangka pendek,* dan oleh karenanya menciptakan kepedihan *jangka panjang* bagi diri mereka sendiri. Renungkanlah contoh ini: Katakanlah seseorang ingin menurunkan berat badannya (saya tahu ini tidak pernah terjadi pada *Anda,* tetapi berpura-

puralah!). Di satu pihak, orang ini mengerahkan banyak sekali alasan yang baik untuk menurunkan berat badannya: ia akan merasa lebih sehat dan lebih berenergi, pakaiannya akan lebih nyaman dipakai, ia akan lebih yakin berada di dekat lawan jenis. Namun di lain pihak, ada sama banyaknya alasan untuk menghindarkan penurunan berat badannya itu: ia harus berdiet, ia akan terus merasa kelaparan, ia harus menyangkal keinginannya memakan makanan-makanan yang menyebabkan kegemukan, lagi pula, mengapa tidak ditunda hingga *setelah* liburan saja?

Dengan alasan-alasan yang seimbang seperti itu, banyak orang akan condong menunda—kenikmatan potensial berupa tubuh ramping kalah jauh dibandingkan dengan kepedihan jangka pendek berupa diet. Secara jangka pendek, kita menghindarkan perasaan lapar, dan sebagai gantinya kita memberi diri sendiri kenikmatan segera dengan menikmati beberapa keripik kentang, tetapi itu tidak langgeng. Dalam jangka panjang, kita merasa semakin parah dengan diri sendiri, belum lagi bahwa hal itu membuat kesehatan kita merosot.

Ingatlah, apa pun yang Anda inginkan, yang berharga, menuntut Anda untuk menerobos kepedihan jangka pendek tertentu untuk mendapatkan kenikmatan jangka panjang. Kalau Anda menginginkan tubuh yang hebat, Anda harus membentuknya, yang menuntut Anda untuk menerobos kepedihan jangka pendek. Begitu Anda sudah cukup sering melakukannya, berolahraga menjadi nikmat. Berdiet pun demikian. Disiplin apa pun menuntut kita untuk menerobos kepedihan: disiplin dalam bisnis, hubungan, keyakinan diri, kebugaran, dan keuangan. Bagaimana Anda terobos ketidaknyamanan itu dan Anda menciptakan momentum untuk benar-benar mencapai tujuan Anda? Mulailah dengan mengambil keputusan untuk mengatasinya. Kita *selalu* bisa memutuskan untuk mengatasi kepedihan saat itu, dan lebih baik lagi menindaklanjuti dengan mengkondisikan diri sendiri, yang akan kita bahas nanti dalam Bab 6.

Contoh utama tentang bagaimana fokus jangka pendek ini bisa membuat kita semua jatuh (seperti di Niagara) tercermin dalam krisis tabungan dan pinjaman yang pernah terjadi—mungkin kekeliruan keuangan tunggal terbesar dalam sejarah pemerintahan Amerika. Perkiraan ketika itu menunjukkan bahwa para pembayar pajak bisa mengalami kerugian $500 miliar, tetapi kebanyakan warga Amerika ketika itu tidak tahu *apa penyebabnya.** Masalah

*Kalau Anda ingin mendapatkan pemahaman lebih mendalam tentang penyebab krisis S&L itu, saya rekomendasikan buku teman saya, Paul Pilzer, *Other People's Money.*

ini tentunya merupakan sumber kepedihan—setidaknya kepedihan ekonomi—bagi setiap pria, wanita, dan anak-anak di Amerika, mungkin untuk beberapa generasi berikutnya. Dalam percakapan saya dengan L. William Seidman, pimpinan tertinggi Resolution Trust Corporation dan Federal Deposit Insurance Corporation ketika itu, ia mengatakan, "Kita adalah satu-satunya bangsa yang cukup kaya untuk bertahan menanggung kekeliruan sebesar itu." Apakah yang menyebabkan kekacauan keuangan itu? Inilah contoh klasik dari berusaha menghilangkan kepedihan dengan memecahkan masalahnya sekaligus memupuk penyebabnya.

Semuanya dimulai dengan tantangan tabungan dan pinjaman yang terjadi di akhir tahun tujuh puluhan dan awal tahun delapan puluhan. Perbankan dan lembaga-lembaga S&L (simpan pinjam) telah membangun bisnis mereka terutama di pasar perusahaan dan konsumen. Agar sebuah Bank memperoleh untung, bank tersebut harus memberikan pinjaman, dan pinjaman tersebut harus menghasilkan bunga di atas bunga yang dibayar Bank tersebut kepada para deposannya. Pada tahap-tahap awal masalahnya, bank-bank menghadapi kesulitan di berbagai bidang. Pertama, mereka terpukul keras ketika perusahaan-perusahaan memasuki apa yang sebelumnya merupakan bidang monopoli Bank: memberikan pinjaman. Perusahaan-perusahaan besar menemukan bahwa dengan saling memberikan pinjaman kepada satu sama lain, mereka menabung banyak dalam bunga, mengembangkan apa yang kemudian dikenal sebagai "pasar surat berharga". Ini sangat sukses ketika itu sehingga dapat dikatakan menghancurkan pusat keuntungan banyak Bank.

Sementara itu, ada perkembangan-perkembangan baru juga pada konsumen Amerika. Secara tradisional, para konsumen enggan berjumpa dengan petugas pinjaman di sebuah Bank, takut-takut mengajukan pinjaman untuk membeli mobil atau peralatan besar. Rasanya dapatlah dikatakan bahwa itu merupakan pengalaman menyakitkan bagi kebanyakan orang karena keuangan mereka diteliti. Biasanya mereka tidak merasa sebagai "nasabah yang dihargai" di banyak Bank. Perusahaan-perusahaan mobil cukup cerdas untuk menyadari hal itu dan mulai menawarkan pinjaman langsung kepada pelanggan mereka, menciptakan sumber keuntungan baru bagi diri sendiri. Mereka melihat bahwa mereka bisa mendapatkan uang sama banyaknya dari membiayai, selain dari mobil yang mereka jual itu sendiri, dan mereka bisa memberi pelanggan keleluasaan dan suku bunga lebih rendah. Sikap mereka tentunya sangat berbeda dibandingkan dengan para Bankir—mereka mempunyai kepentingan

khusus dalam memastikan sang pelanggan mendapatkan pinjamannya. Segeralah pelanggan lebih memilih pembiayaan langsung dibandingkan dengan metode tradisional, menghargai keleluasaan, fleksibilitas, dan biaya lebih murah. Segalanya ditangani di satu tempat oleh orang yang sopan, yang antusias berbisnis dengan mereka. Konsekuensinya, General Motors Acceptance Corporation (GMAC) segera menjadi salah satu perusahaan pembiayaan mobil terbesar di Amerika Serikat.

Salah satu benteng terakhir bagi bank adalah pasar real estate, tetapi suku bunga dan tingkat inflasi telah melonjak sampai setinggi 18 persen dalam satu tahun. Akibatnya, tidak seorang pun sanggup membayar angsuran bulanannya. Seperti yang bisa Anda bayangkan, pinjaman real estate pun langsung merosot.

Pada saat itu, bank-bank telah kehilangan nasabah perusahaan mereka *secara besar-besaran,* bank-bank tersebut telah kehilangan pasar mereka untuk pinjaman mobil, dan mereka mulai kehilangan pasar mereka juga untuk pinjaman rumah. Tamparan terakhir yang dialami bank-bank ketika itu adalah bahwa deposan-deposan mereka, menanggapi inflasi, membutuhkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi sementara bank-bank itu sendiri masih memberikan pinjaman yang menghasilkan bunga jauh lebih rendah. Setiap harinya bank-bank itu merugi; mereka melihat keberlangsungan mereka mulai menjadi taruhan dan memutuskan untuk melakukan dua hal. Pertama, mereka menurunkan standar persyaratan pinjaman mereka. Mengapa? Sebab mereka percaya bahwa seandainya itu tidak mereka turunkan, tidak ada lagi orang yang mau meminjam kepada mereka. Dan seandainya mereka tidak meminjamkan uang, mereka tidak mungkin untung. Hal itu jelas membawa kepedihan. Akan tetapi, seandainya mereka bisa memberikan pinjaman kepada orang yang membayarnya kernbali, itu akan mendatangkan kenikmatan. Juga, risikonya kecil. Seandainya mereka memberikan pinjaman dan sang nasabah *tidak* memenuhi kewajibannya, maka para pembayar pajak, yaitu termasuk kita juga, akan menebus mereka itu. Jadi, setelah dipertimbangkan masak-masak, sedikit sekali ketakutan mereka akan kepedihan dan besar sekali insentif mereka untuk "menjadikan" modal mereka (modal kita?) *berisiko.*

Bank-bank dan lembaga-lembaga S&L ini juga menekan Kongres untuk membantu mereka supaya jangan sampai merugi, dan terjadilah serangkaian perubahan. Bank-bank besar sadar bahwa mereka bisa memberikan pinjaman kepada negara-negara asing yang sangat lapar akan modal. Para pemberi

pinjaman sadar bahwa *sambil sarapan* mereka bisa menjanjikan $50 juta kepada sebuah negara. Mereka tidak perlu bekerja dengan jutaan konsumen untuk meminjamkan jumlah yang sama, dan keuntungan dari pinjaman besar itu cukup lumayan. Para manajer Bank dan petugas pinjaman juga sering diberi-kan bonus sehubungan dengan besarnya pinjaman yang mereka berikan. Bank-bank tidak lagi fokus pada kualitas pinjamannya. Fokus mereka bukanlah pada apakah sebuah negara seperti Brasil dan Indonesia bisa membayar kembali pinjamannya, dan sejujurnya, banyak yang tidak terlalu peduli. Mengapa? Mereka melakukan seperti yang diajarkan negara kapitalis kepada mereka: mereka didorong untuk menjadi penjudi dengan Federal Deposit Insurance, menjanjikan bahwa seandainya mereka menang, mereka akan menang besar, dan seandainya mereka gagal, bank yang menanggung kerugiannya. Pada intinya terlalu kecil kepedihan bagi sang bankir dalam skenario tersebut.

Bank-bank yang lebih kecil, yang tidak mempunyai sumber daya untuk memberikan pinjaman kepada negara asing, menemukan bahwa hal terbaik berikutnya adalah memberikan pinjaman kepada pengembang-pengembang komersial di Amerika Serikat. Mereka pun menurunkan standar mereka sehingga pengembang-pengembang bisa meminjam tanpa uang muka seperti yang secara tradisional diwajibkan sebesar 20 persen. Bagaimana respons para pengembang? Ya, tidak ada yang mereka pertaruhkan, mereka hanya meng-gunakan uang orang lain, dan pada saat yang sama Kongres telah membangun insentif pajak yang demikian tinggi bagi pembangunan komersial sehingga para pengembang itu benar-benar tidak ada ruginya. Mereka tidak lagi harus menganalisis apakah pasarnya tepat, atau apakah gedungnya tepat lokasi atau besarnya. Satu-satunya "kekurangan" para pengembang hanyalah bahwa mereka akan mendapatkan penghapusan pajak yang luar biasa.

Akibatnya, para pengembang membangun seperti orang gila, mengakibat-kan kelebihan pasokan. Ketika pasokan menjadi jauh lebih besar daripada permintaan, pasarnya ambruk. Para pengembang itu kembali kepada para bankir dan mengatakan, "Kami tidak sanggup membayar," dan para bankir itu pergi kepada para pembayar pajak dan mengatakan, "Kami tidak sanggup membayar." Sayangnya, *kita* yang membayar pajak, tidak tahu lagi harus ke mana. Yang lebih parah lagi, orang telah menyaksikan pelecehan terjadi di Amerika, dan asumsinya menjadi bahwa siapa pun yang kaya itu pasti telah memanfaatkan orang lain. Ini menciptakan sikap negatif terhadap banyak pebisnis yang sering kali adalah justru orang-orang yang menyediakan

lapangan kerja, yang memungkinkan impian warga Amerika berkembang. Keseluruhan kekacauan ini menggambarkan kurangnya pemahaman kita akan dinamika kepedihan dan kenikmatan serta tidak bijaksananya upaya menaklukkan masalah-masalah jangka panjang dengan solusi-solusi jangka pendek.

Kepedihan dan kenikmatan juga menjadi sutradara di belakang layar dari drama global. Selama bertahun-tahun Amerika sempat berlomba persenjataan dengan Uni Soviet (Rusia). Kedua bangsa ini terus saja membangun lebih banyak persenjataan sebagai ancaman paling serius: "Kalau Anda mencoba melukai kami, kami akan membalas lebih keras lagi." Dan perlombaan ini terus meningkat sampai-sampai Amerika sempat membelanjakan *$15.000per detiknya* untuk persenjataan. Apakah yang membuat Gorbachev tiba-tiba memutuskan untuk menegosiasikan kembali pengurangan persenjataannya? Jawabannya adalah kepedihan. Ia mulai mengasosiasikan kepedihan luar biasa dengan ide mencoba berlomba dengan persenjataan Amerika. Secara keuangan, hal itu tidak mungkin; ia bahkan tidak sanggup *memberi makan* rakyatnya! Ketika orang tidak bisa makan; mereka lebih mementingkan perut mereka daripada senjata. Mereka lebih berkepentingan mengisi lumbung mereka daripada persenjataan negara. Mereka mulai yakin bahwa uang mereka dibelanjakan secara tidak bijaksana, dan mereka menuntut perubahan. Apakah Gorbachev mengubah posisinya karena ia orang hebat? Mungkin. Namun, suatu hal yang pasti: ia tidak punya pilihan.

"Alam telah menempatkan umat manusia di bawah pemerintahan dua tuan yang berdaulat, kepedihan dan kenikmatan ,.. merekalah yang memerintah kita dalam segala yang kita lakukan, dalam segala yang kita ucapkan, dalam segala yang kita pikirkan: setiap upaya kita untuk menghindarkan diri dari mereka hanya mempertunjukkan dan menegaskan fakta itu."

—JEREMY BENTHAM

Mengapa orang bertahan dalam hubungan yang tidak memuaskan, tidak bersedia mencari solusi ataupun mengakhirinya? Itu adalah karena mereka tahu bahwa berubah akan menuntun ke yang belum mereka kenal, dan kebanyakan orang menganggap bahwa yang belum dikenal itu akan jauh lebih menyakitkan daripada apa yang sudah mereka alami. Seperti pepatah lama: "Lebih baik

iblis yang sudah kamu kenal daripada iblis yang belum kamu kenal," "Seekor burung di tangan lebih berharga daripada dua ekor di pohon." Keyakinan-keyakinan inti inilah yang menghalangi kita dari mengambil tindakan-tindakan yang bisa mengubah kehidupan kita.

Kalau kita menginginkan hubungan yang dekat, kita harus mengatasi ketakutan kita ditolak dan rentan. Kalau kita berencana berbisnis, kita harus bersedia mengatasi ketakutan kita kehilangan jaminan untuk menjadikannya terlaksana. Sebenarnya, kebanyakan hal yang berharga dalam kehidupan kita *menuntut kita untuk melawan pengkondisian dasar sistem saraf kita.* Kita harus mengelola ketakutan kita dengan mengalahkan respons-respons yang dikondisikan itu dan, kebanyakan, kita harus mengubah ketakutan kita menjadi kuasa. Sering kali, ketakutan yang kita biarkan mengendalikan kita tidak pernah menjadi nyata. Adalah mungkin, mengaitkan kepedihan misalnya dengan naik pesawat, padahal tidak ada alasan logis untuk fobia itu. Mereka memberikan respons pada pengalaman menyakitkan pada masa silam atau bahkan masa depan yang mereka bayangkan sendiri. Mungkin mereka pernah mendengar dalam surat kabar tentang kecelakaan pesawat, dan sekarang mereka tidak mau naik pesawat: mereka membiarkan ketakutan tersebut mengendalikan mereka. Kita harus memastikan bahwa kita hidup di masa sekarang dan memberikan respons terhadap segalanya yang nyata, bukan terhadap ketakutan kita tentang apa yang pernah terjadi atau apa yang mungkin terjadi suatu saat nanti. Kunci yang perlu diingat adalah supaya kita tidak menjauhkan kepedihan nyata; jauhkanlah apa yang kita *anggap* akan menuntun pada kepedihan.

MARILAH KITA MEMBUAT BEBERAPA PERUBAHAN SEKARANG JUGA

Pertama, tuliskanlah empat tindakan yang perlu Anda ambil, yang selama ini Anda tunda-tunda. Mungkin Anda perlu menurunkan berat badan Anda. Mungkin Anda perlu berhenti merokok. Mungkin Anda perlu berkomunikasi dengan seseorang yang bertengkar dengan Anda, atau mempererat kembali hubungan dengan seseorang yang penting bagi Anda.

Kedua, di bawah setiap tindakan tersebut, tuliskanlah jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan berikut: Mengapa aku belum juga mengambil tindakan? Sebelumnya, kepedihan apakah yang kuhubungkan dengan



mengambil tindakan **ini?** Menjawab pertanyaan-pertanyaan ini akan membantu Anda memahami bahwa apa yang telah menghambat Anda itu adalah bahwa Anda telah mengasosiasikan kepedihan yang lebih besar dengan mengambil tindakan tersebut daripada tidak mengambilnya. Jujurlah dengan diri sendiri. Kalau Anda berpikir, "Tidak ada, kepedihan yang kuasosiasikan dengan itu," berpikirlah lebih keras. Mungkin kepedihannya sederhana saja: mungkin itu adalah kepedihan karena meluangkan waktu dari jadwal yang sibuk.

Ketiga, tuliskanlah segala kenikmatan **yang selama ini Anda dapatkan dengan bersenang-senang dalam pola negatif tersebut.** Misalnya, kalau Anda berpikir seharusnya Anda menurunkan berat badan Anda, mengapa Anda terus saja memakan kue-kue cokelat dan keripik dengan soda pop? Memang benar Anda menghindarkan kepedihan akibat keinginan yang tidak terpenuhi, tetapi sekaligus juga memakannya itu membuat Anda senang. Itu memberi Anda kenikmatan! Kenikmatan instan! Tidak seorang pun mau merelakan perasaan-perasaan itu! Untuk mengadakan perubahan yang langgeng, kita perlu menemukan cara baru untuk mendapatkan kenikmatan yang sama tanpa konsekuensi negatif. Mengidentifikasikan kenikmatan yang selama ini Anda dapatkan akan membantu Anda mengetahui apa target Anda.



Keempat, tuliskanlah apa akibatnya kalau Anda *tidak* berubah sekarang. Bagaimanakah jadinya kalau Anda tidak rnenghentikan makan demikian banyak gula dan lemak? Kalau Anda tidak berhenti merokok? Kalau Anda tidak menelepon? Kalau Anda tidak secara konsisten berolahraga setiap harinya? Jujurlah dengan diri sendiri. Apakah akibatnya bagi Anda dua, tiga, empat, atau lima tahun lagi? Apakah akibat emosionalnya bagi Anda? Apakah akibatnya bagi citra diri Anda? Apakah akibatnya bagi energi fisik Anda? Apakah akibatnya bagi harga diri Anda? Apakah akibatnya bagi keuangan Anda? Apakah akibatnya bagi hubungan-hubungan Anda dengan orang yang paling Anda pedulikan? **Bagaimanakah perasaan Anda karenanya?** Janganlah sekadar mengatakan, "Itu akan menghabiskan uang saya" atau "Saya akan menjadi gemuk." Itu tidak cukup. Harus Anda ingat bahwa apa yang mendorong kita adalah emosi kita. Jadi, asosiasikanlah dan gunakanlah kepedihan sebagai sahabat Anda, yang dapat mendorong Anda ke tingkatan sukses yang baru.

Langkah terakhirnya adalah menuliskan segala kenikmatan yang akan Anda dapatkan dengan mengambil setiap tindakan tersebut *sekarang juga.* Buatlah daftar besar yang akan mendorong Anda secara emosional, yang akan

membuat Anda sungguh-sungguh bersemangat: "Aku akan merasa benar-benar memegang kendali atas kehidupanku, mengetahui bahwa aku sendirilah yang bertanggung jawab. Aku akan meraih keyakinan diri yang baru. Aku akan meraih vitalitas dan kesehatan fisik. Aku akan dapat menguatkan semua hubunganku. Aku akan mengembangkan daya kemauan lebih besar yang bisa kugunakan untuk bidang lain kehidupanku. Kehidupanku akan menjadi lebih baik dalam semua bidang itu, sekarang. Juga dua, tiga, empat, atau lima tahun lagi. Dengan mengambil tindakan ini, aku akan menghidupkan impianku." Bayangkanlah segala dampak positif baik di masa sekarang maupun dalam jangka panjang.

Saya mendorong Anda untuk meluangkan waktu *sekarang* untuk menyelesaikan latihan ini, dan memanfaatkan momentum yang selama ini Anda bangun ketika Anda membaca buku ini. *Carpe diem!* Manfaatkanlah peluang hari ini! Tidak ada waktu yang seperti sekarang ini. Namun, kalau Anda tidak tahan untuk segera melanjutkan ke bab berikutnya, silakan saja. Hanya, pastikanlah untuk kembali ke latihan ini nanti dan demonstrasikanlah kepada diri sendiri, kendali yang Anda punyai atas kuasa kembar kepedihan dan kenikmatan itu.

Bab ini telah menunjukkan berulang-ulang bahwa apa yang kita kaitkan dengan kepedihan dan kenikmatan itulah yang membentuk segala aspek kehidupan kita dan bahwa kita berkuasa untuk mengubah asosiasi-asosiasi tersebut dan oleh karenanya juga tindakan-tindakan kita serta takdir kita. Akan tetapi, untuk itu, harus kita pahami ...

4

SISTEM KEYAKINAN: KUASA UNTUK MENCIPTA DAN KUASA UNTUK MENGHANCURKAN

"Di balik segala yang kita pikirkan, hiduplah segala yang kita yakini, seperti selubung terdalam roh kita."
—ANTONIO MACHADO

Ia tidak menyenangkan dan kejam, seorang pecandu alkohol dan obat-obatan yang hampir membunuh dirinya beberapa kali. Sekarang ia menjalani hukuman seumur hidup di penjara karena membunuh seorang kasir toko minuman keras yang "menghalangi"-nya. Ia mempunyai dua orang putra, yang terpaut hanya sebelas bulan usianya, salah satunya bertumbuh menjadi "persis seperti Ayah": pecandu obat-obatan yang hidup dengan mencuri dan mengancam orang lain hingga ia pun dipenjara karena berupaya membunuh. Akan tetapi, saudaranya, punya cerita berbeda: pria yang membesarkan tiga anak, menikmati pernikahannya, dan tampaknya benar-benar bahagia. Sebagai manajer wilayah untuk sebuah organisasi besar nasional, ia menemukan pekerjaannya yang menantang sekaligus memuaskan. Fisiknya bugar, ia juga tidak kecanduan alkohol atau obat-obatan! Bagaimanakah kedua pemuda ini demikian berbeda, padahal dibesarkan dalam lingkungan yang boleh dikatakan sama? Keduanya ditanya tanpa sepengetahuan yang lain, "Mengapa kehidupan Anda

menjadi begini?" Anehnya, keduanya memberikan jawaban yang sama persis: "Mana mungkin saya menjadi lain, setelah dibesarkan oleh Ayah seperti itu?"

Demikian sering kita terpancing untuk menganggap bahwa kejadian-kejadian itulah yang mengendalikan kehidupan kita dan bahwa lingkungan kita itulah yang membentuk siapa kita sekarang ini. Bohong. **Bukan kejadian-kejadian dalam kehidupan kita yang membentuk kita, melainkan keyakinan kita sendiri tentang apa makna kejadian-kejadian tersebut.**

Dua orang tertembak di Vietnam dan dipenjara di penjara Hoa Lo yang terkenal itu. Mereka diisolasikan, dirantai ke lantai semen, dan terus dipukuli dengan belenggu karatan serta disiksa untuk memberikan informasi. Akan tetapi, walaupun keduanya mengalami pelecehan yang sama, mereka membentuk keyakinan yang luar biasa berbeda tentang pengalaman tersebut. Yang satu memutuskan bahwa kehidupannya sudah berakhir, dan agar terhindar dari kepedihan tambahan, ia melakukan bunuh diri. Yang satunya lagi, akibat kejadian-kejadian brutal tersebut, justru membangkitkan keyakinan yang lebih dalam akan dirinya sendiri, sesamanya, dan Penciptanya lebih dari sebelumnya. Kapten Gerald Coffee menggunakan pengalamannya itu untuk mengingatkan orang-orang di seluruh dunia akan kuasa semangat manusia untuk mengatasi katakanlah tingkatan kepedihan seberapa pun, tantangan apa pun, atau masalah apa pun.

Dua wanita genap berusia tujuh puluh tahun, tetapi masing-masing mengambil makna yang lain dari kejadian tersebut. Yang satu "tahu" bahwa kehidupannya akan segera berakhir. Baginya, tujuh puluh tahun hidup berarti tubuhnya pasti sudah rusak dan sebaiknya ia mulai menuntaskan urusan-urusannya. Wanita yang lain memutuskan bahwa kecakapan seseorang pada usia berapa pun itu tergantung pada keyakinannya sendiri, dan menetapkan standar yang lebih tinggi bagi dirinya. Ia memutuskan bahwa mendaki gunung mungkin merupakan olahraga yang baik untuk dimulai pada usia tujuh puluh tahun. Selama dua puluh lima tahun berikutnya ia mencurahkan diri pada petualangan baru dalam penguasaan ini, menyisir beberapa puncak tertinggi di dunia, hingga sekarang, pada usia sembilan puluhan, Hulda Crooks telah menjadi wanita tertua yang pernah mendaki Gunung Fuji.

Jelas sekali bahwa bukan lingkungan, bukan kejadian-kejadian dalam kehidupan kita, melainkan **makna** yang kita kaitkan dengan kejadian-kejadian itu—bagaimana kita *menafsirkannya*—yang membentuk siapa kita hari ini dan akan menjadi siapa kita ini besok. Keyakinan itulah yang membedakan antara

kontribusi penuh sukacita seumur hidup dengan kesengsaraan dan kehancuran. Keyakinan itulah yang membedakan Mozart dari Manson. Keyakinan itulah yang membuat individu tertentu menjadi pahlawan, sementara yang lain "menjalani kehidupan putus asa dalam hatinya."

Untuk apakah keyakinan Anda dirancang? Keyakinan Anda itulah daya pemandu yang memberitahukan apa yang akan menuntun pada kepedihan dan apa yang akan menuntun pada kenikmatan. Setiap kali terjadi sesuatu dalam kehidupan Anda, otak Anda mengajukan dua pertanyaan: 1) Akankah ini berarti kepedihan atau kenikmatan? 2) Apakah yang harus kuperbuat sekarang, agar terhindar dari kepedihan dan/atau mendapatkan kenikmatan? Jawaban-jawaban terhadap pertanyaan tersebut didasarkan pada **keyakinan** kita, dan keyakinan kita didorong oleh **kesimpulan umum** yang kita tarik tentang apa yang telah kita pelajari bisa menuntun pada kepedihan dan kenikmatan. Kesimpulan umum yang kita tarik itulah yang memandu segala tindakan kita dan oleh karenanya juga arah serta kualitas kehidupan kita.

Kesimpulan umum yang kita tarik itu bisa sangat bermanfaat; itu adalah pengidentifikasian pola-pola serupa. Misalnya, apakah yang memungkinkan Anda membuka pintu? Anda lihat pegangannya dan, walaupun belum pernah melihat yang satu itu, umumnya Anda bisa merasa pasti bahwa pintu itu akan terbuka kalau Anda putar pegangannya ke kanan atau ke kiri, kalau Anda mendorongnya atau menariknya. Mengapa Anda yakin demikian? Sebab pengalaman Anda berkaitan dengan pintu telah memberikan cukup banyak acuan untuk menciptakan **rasa pasti** yang memungkinkan Anda rnenindaklanjutinya. Tanpa rasa pasti itu, kita tidak akan dapat keluar rumah, mengemudikan mobil kita, menggunakan telepon, atau mengerjakan salah satu dari berbagai hal yang kita kerjakan dalam seharinya. Kesimpulan umum yang kita tarik itu menyederhanakan kehidupan kita dan memungkinkan kita menjalankan fungsi dengan baik.

Sayangnya, kesimpulan umum yang kita tarik di bidang-bidang kehidupan yang lebih rumit bisa terlalu menyederhanakan dan kadang-kadang menciptakan anggapan-anggapan yang membatasi. Mungkin Anda sudah beberapa kali tidak menindaklanjuti berbagai upaya dalam kehidupan Anda, dan berdasarkan hal tersebut, Anda mengembangkan anggapan bahwa Anda tidak kompeten. Begitu Anda menganggapnya demikian, itu bisa menjadi ramalan nasib yang tergenapi sendiri. Anda mungkin mengatakan, "Untuk apa mencoba kalau aku tidak akan menindaklanjutinya?" Atau mungkin Anda telah

beberapa kali mengambil keputusan buruk dalam bisnis atau suatu hubungan, dan telah menafsirkannya sebagai Anda selalu saja "menyabotase" diri sendiri. Atau mungkin di sekolah Anda tidak belajar secepat anak-anak lain *menurut* Anda, dan bukannya mempertimbangkan kemungkinan Anda mempunyai strategi belajar yang berbeda, mungkin saja Anda telah memutuskan bahwa Anda "tidak mampu belajar". Pada tingkatan lain, bukankah prasangka rasial itu didorong oleh kesimpulan umum tentang sekelompok orang?

Tantangan terhadap semua anggapan ini adalah bahwa semua ini membatasi keputusan-keputusan di masa depan tentang siapa Anda dan apa yang Anda sanggupi. Perlu kita ingat bahwa **sebagian besar keyakinan kita adalah kesimpulan umum tentang masa lalu kita, berdasarkan penafsiran kita terhadap pengalaman-pengalaman yang menyakitkan atau nikmat.** Tantangannya ada tiga: 1) kebanyakan orang tidak secara sadar memutuskan apa yang akan diyakininya; 2) sering kali anggapan kita didasarkan pada *penafsiran keliru* terhadap pengalaman-pengalaman di masa lalu; dan 3) begitu kita memegang suatu keyakinan, kita lupa bahwa itu *hanyalah penafsiran.* Kita mulai memperlakukan keyakinan kita seolah-olah itu adalah realitas, seolah-olah itu adalah Injil. Padahal jarang sekali, kalaupun pernah, kita memper-tanyakan keyakinan-keyakinan yang sudah lama kita pegang. Kalau Anda pernah bertanya-tanya mengapa orang melakukan apa yang mereka lakukan itu, kembali, perlu Anda ingat bahwa manusia bukanlah makhluk acak: segala tindakan kita adalah hasil dari keyakinan kita. Apa pun yang kita lakukan, itu adalah dari keyakinan sadar maupun di bawah sadar kita mengenai apa yang akan menuntun pada kenikmatan atau menjauhkan kita dari kepedihan. Kalau Anda ingin menciptakan perubahan-perubahan jangka panjang dan konsisten dalam perilaku Anda, Anda harus mengubah anggapan-anggapan yang menghambat Anda.

Keyakinan berkuasa mencipta dan berkuasa menghancurkan. Manusia mempunyai kemampuan menakjubkan untuk mengambil pengalaman hidup yang mana pun dan menciptakan makna yang tidak memberdayakan mereka atau yang secara harfiah dapat menyelamatkan nyawa mereka. Ada orang yang telah mengambil kepedihan di masa lalunya dan mengatakan, "Karena itu, aku akan menolong sesama. Karena aku diperkosa, tidak ada lagi orang yang akan diperkosa." Atau, "Karena aku kehilangan putra atau putriku, aku akan memberikan perbedaan di dunia." Itu bukanlah sesuatu yang ingin mereka yakini, melainkan, memegang keyakinan seperti itu perlu bagi mereka untuk

dapat mengambil pecahan-pecahannya dan maju terus menjalani kehidupan yang memberdayakan. Kita semua mempunyai kapasitas untuk menciptakan makna yang memberdayakan kita, tetapi demikian banyak orang yang tidak pernah menggalinya, atau bahkan menyadarinya. Kalau kita tidak memegang iman bahwa ada alasan terhadap tragedi-tragedi kehidupan yang tak dapat dijelaskan itu, bisa saja kita mulai menghancurkan kapasitas kita untuk sungguh-sungguh hidup. Kebutuhan untuk dapat menciptakan makna dari pengalaman-pengalaman hidup yang paling menyakitkan ini diamati oleh psikiater Viktor Frankl ketika ia bersama korban-korban Pembantaian Nazi lainnya selamat dari kengerian Auschwitz serta kamp-kamp konsentrasi lain-nya itu. Frankl menyatakan bahwa beberapa orang yang berhasil selamat melewati "neraka di bumi" itu mempunyai satu kesamaan: mereka mampu menanggung dan mentransformasikan pengalaman mereka itu dengan mene-mukan makna yang memberdayakan bagi kepedihan mereka. Mereka mengembangkan keyakinan bahwa karena mereka menderita dan selamat, mereka akan dapat menceritakan kisah mereka dan memastikan tidak ada lagi manusia yang harus menderita seperti mereka.

Keyakinan tidaklah terbatas pada mempengaruhi emosi atau tindakan kita saja. Keyakinan juga secara harfiah bisa mengubah tubuh kita dalam hitungan detik. Saya pernah mendapatkan kehormatan mewawancarai profesor Yale sekaligus penulis buku paling laris, Dr. Bernie Siegel. Sementara kami mulai membicarakan tentang kuasa keyakinan, Bernie bercerita tentang riset yang telah ia adakan terhadap orang-orang yang menderita Kelainan Kepribadian Ganda. Yang luar biasa adalah potensi keyakinan orang-orang ini bahwa mereka telah menjadi orang yang lain itu menghasilkan perintah yang tidak diper-tanyakan lagi pada sistem saraf mereka untuk melakukan perubahan-perubahan yang terukur dalam biokimiawi mereka. Hasilnya? Tubuh mereka secara harfiah akan mengalami transformasi di depan mata para perisetnya dan mulai mencerminkan identitas baru dalam sekejap. Studi-studi mendoku-mentasikan kejadian-kejadian luar biasa seperti itu sementara warna mata sang pasien benar-benar berubah ketika kepribadian mereka berubah, atau tanda-tanda fisik mereka menghilang dan muncul kembali! Bahkan penyakit seperti diabetes dan tekanan darah tinggi pun datang dan pergi tergantung pada keya-kinan orang yang bersangkutan tentang kepribadian mana yang ia wujudkan.

Keyakinan bahkan mempunyai kapasitas untuk mengalahkan dampak obat-obatan terhadap tubuh. Sementara kebanyakan orang menganggap

bahwa obat-obatan itu menyembuhkan, studi-studi di dalam ilmu pengetahuan baru psikoneuroimunologi (hubungan pikiran dengan tubuh) telah mulai membuktikan apa yang telah berabad-abad dicurigai banyak orang: keyakinan kita tentang suatu penyakit dan perawatannya sangat berperan, bahkan mungkin *lebih* berperan daripada perawatannya itu sendiri. Dr. Henry Beecher dari Harvard University telah mengadakan riset ekstensif yang jelas-jelas mempertunjukkan bahwa kita sering kali mengakui kehebatan suatu obat, padahal keyakinan sang pasien sendirilah yang menghasilkan perbedaan.

Suatu demonstrasi dari hal ini adalah eksperimen terobosan di mana 100 siswa kedokteran diminta berpartisipasi dalam menguji coba dua obat baru. Yang satu diresepkan bagi mereka sebagai stimulan super dalam kapsul merah, yang lain sebagai penenang super dalam kapsul biru. Di luar pengetahuan siswa-siswi ini, isi kapsulnya ditukar: yang merah justru mengandung barbiturat (penenang), sementara yang biru mengandung amfetamin (stimulan). Akan tetapi, separuh siswa-siswi ini mengembangkan reaksi fisik yang sesuai dengan harapan mereka—seperti kebalikan dari reaksi kimiawi yang seharusnya dihasilkan obat itu sendiri dalam tubuh mereka! Siswa-siswi ini bukan sekadar diberikan plasebo; mereka diberikan obat yang sebenarnya. Akan tetapi, keyakinan mereka mengalahkan dampak kimiawi dari obat yang bersangkutan terhadap tubuh mereka. Seperti yang kemudian dikatakan oleh Dr. Beecher, manfaat suatu obat "adalah hasil langsung bukan saja dari kandungan kimia obat tersebut, melainkan juga keyakinan sang pasien akan manfaat serta keefektifan obat tersebut."

"Obat itu tidak selalu perlu, tetapi keyakinan akan pemulihan itu selalu perlu."

—NORMAN COUSINS

Saya sempat mendapatkan kehormatan mengenal Norman Cousins selama hampir tujuh tahun, dan saya cukup beruntung untuk mengadakan wawancara terakhir dengannya yang direkam, tepat satu bulan sebelum ia tiada. Dalam wawancara tersebut, ia bercerita tentang betapa kuat keyakinan kita mempengaruhi tubuh fisik kita. Di suatu pertandingan bola di Monterey Park, pinggiran kota Los Angeles, beberapa orang mengalami gejala keracunan makanan. Dokter yang memeriksa menyimpulkan bahwa penyebabnya adalah semacam minuman ringan dari mesin dispenser sebab semua pasiennya telah

membelinya sebelum jatuh sakit. Maka diberikanlah pengumuman melalui pengeras suara, yang meminta agar jangan ada yang menggunakan mesin dispenser itu lagi, karena beberapa orang telah sakit karenanya dengan gejala-gejala tertentu. Segera terjadi kekacauan di antara para penonton sementara sebagian orang jatuh pingsan. Bahkan beberapa orang yang tidak berada dekat dengan mesin itu pun jatuh sakit! Ambulans dari rumah sakit setempat mendapatkan kesibukan yang membanjir hari itu, sementara mereka bolak-balik ke stadion, mengangkut banyak sekali penggemar yang sakit. Ketika ditemukan bahwa bukan mesin dispenser itu yang salah, orang-orang segera sembuh secara ajaib.

Perlu kita sadari bahwa keyakinan kita mempunyai kapasitas yang membuat kita sakit atau membuat kita sehat *dalam sekejap.* Keyakinan telah didokumentasikan mempengaruhi sistem kekebalan tubuh kita. Dan yang terpenting, keyakinan bisa memberi kita tekad untuk mengambil tindakan atau justru melemahkan dan menghancurkan semangat kita. Saat ini juga keyakinan membentuk bagaimana respons Anda terhadap apa yang baru saja Anda baca dan apa yang akan Anda lakukan dengan apa yang Anda pelajari dalam buku ini. Terkadang kita mengembangkan keyakinan yang menciptakan keterbatasan atau kekuatan dalam konteks yang sangat spesifik; misalnya, bagaimana perasaan kita tentang kemampuan kita bernyanyi atau menari, mereparasi mobil, atau mengerjakan kalkulus. Keyakinan lainnya demikian menjadi kesimpulan umumnya sehingga mendominasi segala aspek kehidupan kita, entah secara negatif atau positif. Saya menyebutnya **keyakinan-keyakinan global.**

Keyakinan-keyakinan global adalah keyakinan-keyakinan raksasa tentang segala sesuatu dalam kehidupan kita: keyakinan tentang identitas kita, orang-orang, pekerjaan, waktu, uang, dan kehidupan itu sendiri. Kesimpulan-kesimpulan umum raksasa ini sering kali diungkapkan begini: "Kehidupan itu ..." "Aku ini ..." "Orang itu ..." Seperti yang bisa Anda bayangkan, keyakinan sebesar dan seluas ini bisa membentuk dan mewarnai segala aspek kehidupan kita. Kabar baiknya tentang hal ini adalah bahwa mengadakan *satu perubahan* dalam anggapan global yang membatasi bisa mengubah kata-kanlah *segala* aspek kehidupan Anda dalam sekejap! Ingatlah: **Begitu diterima, keyakinan kita menjadi perintah yang tidak dipertanyakan lagi terhadap sistem saraf kita, dan berkuasa mengembangkan atau menghancurkan kemungkinan masa sekarang dan masa depan kita.**

Jadi, kalau kita ingin mengarahkan kehidupan kita, kita harus mengambil kendali sadar atas keyakinan-keyakinan kita. Untuk itu, kita terlebih dahulu perlu memahami apa sesungguhnya keyakinan itu dan bagaimana keyakinan itu terbentuk.

APAKAH KEYAKINAN ITU?

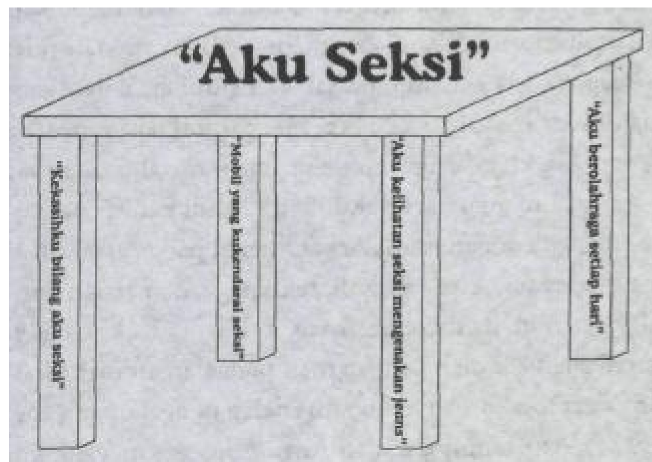
Apakah keyakinan itu? Sering kali dalam kehidupan ini kita membicarakan berbagai hal tanpa mempunyai ide yang jelas tentang apa sebenarnya yang kita bicarakan itu. Kebanyakan orang memperlakukan keyakinan seolah-olah itu sesuatu, padahal itu sebenarnya adalah perasaan pasti tentang sesuatu. Kalau Anda mengatakan Anda yakin bahwa Anda cerdas, yang Anda katakan sebenarnya adalah, "Saya *merasa pasti* bahwa saya cerdas." Rasa pasti itu memungkinkan Anda untuk menggali sumber-sumber daya yang memungkinkan Anda menghasilkan hasil-hasil cemerlang. Kita semua mempunyai jawaban di dalam diri kita untuk apa pun—atau setidaknya kita mempunyai akses terhadap jawaban-jawaban yang kita butuhkan melalui orang lain. Akan tetapi, sering kali kurangnya keyakinan kita, kurangnya kepastian kita, membuat kita tidak dapat menggunakan kapasitas yang ada di dalam diri kita.

Cara sederhana untuk memahami keyakinan adalah merenungkan dasarnya: sebuah ide. Ada banyak ide yang mungkin Anda renungkan, tetapi tidak sungguh-sungguh Anda yakini. Misalnya, ide bahwa Anda seksi. Berhentilah sejenak dan katakanlah kepada diri sendiri: "Aku seksi." Nah, entah itu hanya ide atau keyakinan, pada akhirnya akan tergantung pada seberapa besar kepastian Anda tentang kalimat yang Anda ucapkan itu. Kalau Anda berpikir, "Ya, aku tidak benar-benar seksi," yang Anda katakan sebenarnya adalah, "Saya tidak merasa yakin bahwa saya seksi."

Bagaimanakah kita mengubah suatu ide menjadi suatu keyakinan? Izinkan saya memberi Anda suatu metafora sederhana untuk menggambarkan prosesnya. Kalau Anda dapat membayangkan sebuah ide sebagai permukaan meja tanpa kaki, Anda akan mendapatkan representasi yang cukup baik tentang mengapa sebuah ide tidak terasa sama pastinya seperti keyakinan. Tanpa kaki, permukaan meja itu bahkan tidak mampu berdiri sendiri. Sebaliknya, keyakinan itu punya *kaki.* Kalau Anda benar-benar yakin, "Aku seksi", bagaimana Anda *tahu* bahwa Anda seksi? Bukankah Anda punya acuan untuk mendukung ide tersebut—pengalaman hidup untuk mendukungnya? Itulah kaki yang

menjadikan permukaan meja Anda mantap, yang menjadikan keyakinan Anda **pasti.**

Apa sajakah pengalaman acuan yang pernah Anda alami? Mungkin beberapa pria atau wanita pernah *mengatakan* bahwa Anda seksi. Atau mungkin Anda bercermin, membandingkan diri dengan mereka yang dianggap orang seksi, dan mengatakan, "Hei, aku seperti mereka lho!" Atau mungkin orang yang tidak Anda kenal di jalanan memanggil Anda dan melambaikan tangan kepada Anda. Semua pengalaman itu tidaklah berarti apa-apa hingga Anda mengaturnya di bawah ide bahwa Anda seksi. Ketika Anda melakukannya, kaki-kakinya membuat Anda merasa mantap mengenai ide tersebut dan membuat Anda mulai meyakininya. Ide Anda terasa pasti dan sekarang menjadi keyakinan.



Begitu Anda pahami metafora ini, Anda bisa mulai melihat bagaimana keyakinan Anda terbentuk, dan mendapatkan petunjuk tentang bagaimana Anda bisa mengubahnya juga. Namun, pertama, penting Anda memperhatikan bahwa kita bisa mengembangkan keyakinan mengenai *apa pun* kalau saja kita temukan cukup banyak kaki—cukup pengalaman acuan—untuk membangunnya. Renungkanlah. Bukankah sudah cukup banyak pengalaman dalam kehidupan Anda, atau cukup banyak orang yang Anda kenal yang pernah mengalami masa-masa sulit dengan sesamanya, sehingga seandainya Anda sungguh-sungguh bersedia, Anda bisa dengan mudah mengembangkan keyakinan bahwa orang itu buruk dan, kalau diberikan sedikit saja kesempatan, akan memanfaatkan Anda? Mungkin Anda tidak mau meyakini hal itu, dan telah

kita bahas bahwa itu tidak akan memberdayakan, tetapi tidakkah Anda mempunyai pengalaman-pengalaman yang bisa mendukung ide tersebut dan membuat Anda merasa pasti tentang itu, seandainya Anda bersedia? Bukankah juga benar bahwa Anda mempunyai pengalaman-pengalaman dalam kehidupan—acuan-acuan—untuk mendukung ide bahwa kalau Anda benar-benar peduli tentang orang dan memperlakukan mereka dengan baik, mereka pada dasarnya baik dan juga akan bersedia menolong Anda?

Pertanyaannya adalah: yang manakah dari kedua keyakinan ini keyakinan yang benar? Jawabannya adalah, tidak menjadi soal mana yang benar. Yang menjadi soal adalah yang mana yang paling *memberdayakan.* Kita semua dapat menemukan seseorang untuk mendukung keyakinan kita dan membuat kita merasa lebih mantap mengenai hal itu. Beginilah caranya manusia mampu merasionalisasikan. Pertanyaan kuncinya, kembali, adalah apakah keyakinan itu menguatkan atau melemahkan kita, memberdayakan atau tidak memberdayakan kita setiap harinya. Lalu, apa sajakah sumber acuan yang mungkin dalam kehidupan kita? Tentunya kita bisa mengambil dari *pengalaman pribadi* kita sendiri. Terkadang kita mengumpulkan acuan melalui *informasi* yang kita dapatkan dari orang lain, atau dari buku, kaset, film, dan sebagainya. Kadang-kadang kita membentuk acuan berdasarkan hanya pada *imajinasi* kita sendiri. Intensitas emosional yang kita rasakan tentang acuan-acuan ini pasti akan mempengaruhi kekuatan dan kemantapan kakinya. Kaki-kaki yang paling kuat dan mantap terbentuk oleh pengalaman-pengalaman pribadi di mana kita mengaitkan banyak *emosi* karena semua itu adalah pengalaman yang menyakitkan atau nikmat. Faktor lainnya adalah *banyaknya* acuan yang kita punyai—jelaslah, semakin banyak pengalaman acuan yang mendukung sebuah ide, semakin kuatlah keyakinan Anda akan ide tersebut.

Apakah acuan-acuan Anda harus akurat agar Anda mau menggunakannya? Tidak, acuan itu bisa nyata ataupun imajiner, akurat ataupun tidak akurat—bahkan pengalaman-pengalaman pribadi kita pun, walaupun mantap, terdistorsi oleh perspektif pribadi kita sendiri.

Karena manusia mampu melakukan distorsi dan penciptaan seperti itu, kaki-kaki acuan yang dapat kita gunakan untuk merakit keyakinan kita itu tidak terbatas. Kelemahannya adalah bahwa terlepas dari mana asalnya acuan kita ku, kita mulai menerimanya sebagai sesuatu yang *nyata* sehingga *tidak lagi mempertanyakannya!* Ini bisa membawa konsekuensi negatif yang sangat besar

kuasanya tergantung pada keyakinan yang kita pegang. Demikian jugalah halnya, kita mampu menggunakan acuan-acuan imajiner untuk mendorong kita ke arah impian kita. Orang bisa sukses kalau mereka membayangkan sesuatu cukup jelas sama mudahnya seolah-olah pengalaman tersebut aktual. Itu karena otak kita tidak dapat membedakan antara sesuatu yang dengan jelas kita bayangkan dengan sesuatu yang benar-benar kita alami. **Dengan intensitas emosional yang cukup dan pengulangan, sistem saraf kita** mengalami **sesuatu yang nyata, seandainya itu belum terjadi.** Setiap peraih prestasi hebat yang pernah saya wawancarai mampu membuat diri mereka merasa pasti bahwa mereka bisa sukses,walaupun belum pernah ada orang sebelum mereka yang pernah mencapainya. Mereka mampu menciptakan acuan-acuan di mana acuan tidak ada dan mencapai apa yang tampaknya tidak mungkin.

Siapa pun yang menggunakan komputer pastilah mengenali nama "Microsoft". Yang tidak disadari kebanyakan orang adalah bahwa Bill Gates, salah seorang pendiri perusahaan ini, bukanlah sekadar pemuda genius yang mujur, melainkan seseorang yang mempertaruhkan dirinya tanpa acuan untuk mendukung keyakinannya. Ketika ia menemukan bahwa sebuah perusahaan di Albuquerque sedang mengembangkan sesuatu yang disebut "komputer pribadi" yang membutuhkan perangkat lunak BASIC, ia menghubungi mereka dan berjanji mengirimkannya, walaupun ia belum mempunyainya ketika itu. Begitu ia membuat komitmen, ia harus menemukan caranya. Kemampuannya *menciptakan rasa pasti* itulah kegeniusannya yang sesungguhnya. Banyak orang sama cerdasnya dengan dirinya, tetapi ia menggunakan kepastiannya itu untuk dapat menggali sumber-sumber dayanya, dan dalam waktu beberapa minggu ia dengan mitranya telah menulis bahasa yang menjadikan komputer pribadi itu nyata. Dengan mempertaruhkan dirinya dan menemukan caranya, Bill Gates menggerakkan serangkaian kejadian hari itu, yang akan mengubah cara orang dalam berbisnis, dan menjadi miliuner ketika usianya baru tiga puluh tahun. Kepastian sungguh berkuasa!

Tahukah Anda kisah mengenai mil empat menit? Selama ribuan tahun, orang mempunyai anggapan bahwa adalah mustahil bagi seorang manusia untuk menempuh jarak satu mil (± 1,6 km) dalam waktu kurang dari empat menit. Akan tetapi, pada tahun 1954, Roger Banister mematahkan anggapan yang menghambat itu. Ia berhasil mencapai yang "mustahil" bukan saja dengan latihan fisik, melainkan juga dengan terus membayangkannya dalam

benaknya, menerobos hambatan empat menit itu demikian seringnya dengan intensitas emosional yang sedemikian rupa sehingga ia menciptakan acuan-acuan jelas yang menjadi perintah yang tidak dipertanyakan lagi pada sistem sarafnya untuk mendapatkan hasilnya. Akan tetapi, banyak orang tidak menyadari bahwa aspek terbesar dari terobosannya itu adalah apa pengaruh-nya terhadap orang lain. Sebelumnya, tampaknya tidak seorang pun akan mampu memecahkan rekor satu mil empat menit itu, tetapi dalam waktu setahun setelah rekor Roger tersebut, 37 pelari juga memecahkannya. Pengala-man Roger memberi mereka acuan yang cukup kuat untuk menciptakan rasa pasti bahwa mereka pun bisa "melakukan yang mustahil". Dan tahun setelah itu, 300 pelari lainnya juga memecahkannya!

"Keyakinan yang menjadi kebenaran bagi soya ... adalah keyakinan yang paling memungkinkan saya menggunakan kekuatan saya, yang paling memungkinkan saya menjabarkan kebajikan saya menjadi tindakan."

—ANDRE GIDE

Orang demikian sering mengembangkan anggapan yang membatasi tentang siapa mereka dan apa yang mereka sanggup lakukan. Karena mereka tidak sukses di masa lalu, mereka menganggap mereka tidak akan mampu sukses di masa depan. Akibatnya, karena takut akan kepedihan, mereka mulai terus saja fokus untuk "bersikap realistis". Kebanyakan orang yang terus saja mengata-kan, "Bersikaplah realistis" sebenarnya hanya hidup dalam ketakutan, keta-kutan setengah mati akan mengalami kekecewaan lagi. Karena ketakutan itu, mereka mengembangkan anggapan yang membuat mereka ragu, tidak menge-rahkan segala kemampuan—konsekuensinya mereka mendapatkan hasil-hasil yang terbatas.

Pemimpin besar itu jarang sekali "realistis". Mereka cerdas, mereka akurat, tetapi mereka tidak realistis menurut standar orang lainnya. Namun, apa yang realistis bagi yang seorang lain sekali dari apa yang realistis bagi orang lainnya, menurut acuan masing-masing. Gandhi yakin bahwa dirinya mampu meraih otonomi bagi India tanpa menggunakan kekerasan menentang Inggris—sesuatu yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Ia tidak bersikap realistis, tetapi yang jelas itu terbukti akurat. Demikian jugalah halnya, jelas-jelas tidak realistis kalau seseorang meyakini dirinya sanggup memberikan kegembiraan

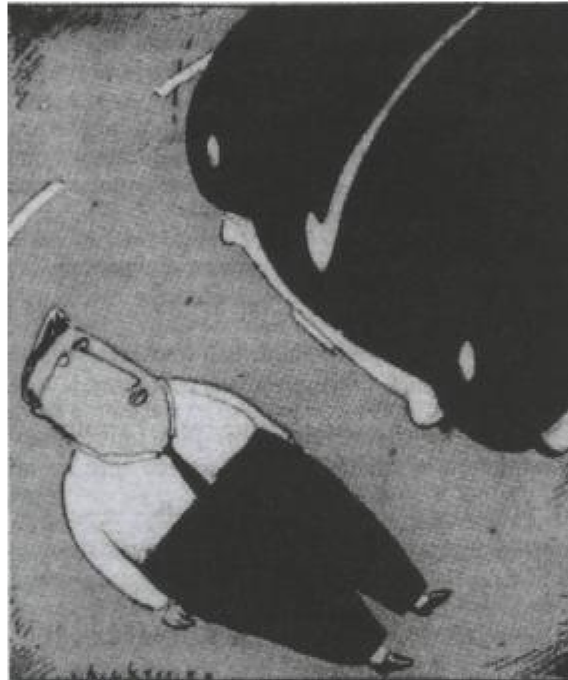
pada dunia dengan membangun taman hiburan di tengah-tengah kebun jeruk dan memungut bayaran bukan saja untuk permainannya melainkan juga bahkan untuk memasuki tamannya itu! Ketika itu, belum ada taman seperti itu di dunia. Akan tetapi, Walt Disney mempunyai rasa pasti tidak seperti banyak orang lainnya yang pernah ada, optimismenya itu mentransformasikan keadaannya.

Kalau sampai harus membuat kekeliruan dalam kehidupan ini, buatlah kekeliruan berupa terlalu melebihkan kemampuan Anda (tentu, dengan catatan itu tidak membahayakan nyawa Anda). Namun demikian, ini cukup sulit, karena kapasitas manusia itu jauh lebih besar daripada yang pernah diimpikan kebanyakan orang. Bahkan, banyak studi difokuskan pada perbedaan antara orang yang depresi dengan orang yang luar biasa optimis. Setelah berupaya mempelajari suatu keterampilan baru, yang pesimis itu selalu saja lebih akurat tentang bagaimana prestasinya, sementara yang optimis itu memandang perilakunya sebagai lebih efektif daripada yang sebenarnya. Namun, evaluasi yang tidak realistis tersebut menyangkut performa mereka sendiri itulah rahasia dari sukses mereka di masa depan. Pada akhirnya, yang optimis itu pasti saja menguasai keterampilannya sementara yang pesimis gagal. Mengapa? Yang optimis itu adalah orang yang, walaupun tidak mempunyai acuan sukses, atau bahkan acuan gagal, berhasil mengabaikan acuan-acuan tersebut, membiarkan permukaan meja kognitif seperti "ketika itu aku gagal" atau "aku tidak mungkin sukses" itu tidak dirakit. Sebaliknya, yang optimis itu menghasilkan acuan iman, membangkitkan imajinasi mereka sendiri untuk membayangkan diri melakukan sesuatu yang berbeda pada kesempatan lain dan sukses. Kemampuan istimewa inilah, fokus unik inilah, yang memungkinkan mereka bertekun hingga akhirnya mereka meraih pembedaan yang menempatkan mereka di puncak. Alasan sukses itu sulit digapai kebanyakan orang adalah karena mereka mempunyai acuan sukses di masa lalu yang tidak memadai. Akan tetapi, seorang yang optimis bertindak dengan keyakinan seperti **"Masa lalu tidaklah sama dengan masa depan".** Semua pemimpin besar, semua orang yang telah meraih sukses di bidang kehidupan mana pun, mengetahui kuasa dari terus mengejar visi mereka, meskipun semua hal tentang bagaimana cara mencapainya itu belum tersedia. **Kalau Anda mengembangkan rasa pasti yang mutlak yang diberikan oleh keyakinan, Anda bisa mendorong diri sendiri untuk mencapai apa saja,** termasuk hal-hal **yang dipastikan orang lain sebagai hal yang mustahil.**

"Hanya dalam imajinasi manusia saja setiap kebenaran itu menemukan keberadaan yang efektif dan tak dapat disangkal. Imajinasi itulah, bukan penemuan, guru besar kesenian dan kehidupan itu sendiri."

—JOSEPH CONRAD

Salah satu tantangan terbesar dalam kehidupan siapa pun adalah mengetahui bagaimana caranya menafsirkan "kegagalan". Bagaimana kita menangani "kekalahan" dan apa yang kita tentukan sebagai penyebabnya itulah yang akan membentuk takdir kita. Perlu kita ingat bahwa **bagaimana kita menangani kesusahan dan tantangan itulah yang akan membentuk kehidupan kita lebih daripada hampir apa pun juga.** Terkadang kita mendapatkan demikian banyak acuan kepedihan dan kegagalan sehingga kita mulai merakitnya



Terhambat oleh citra diri yang rendah, Bob bekerja sebagai "polisi tidur"

menjadi anggapan bahwa tidak ada yang bisa kita lakukan untuk menjadikan segalanya lebih baik. Ada orang yang mulai merasa bahwa segalanya percuma, bahwa mereka tidak berdaya atau tidak layak, atau bahwa apa pun yang mereka coba, mereka pasti kalah. Inilah anggapan-anggapan yang tidak pernah boleh kita layani jika kita ingin sukses dan berprestasi dalam kehidupan kita. Anggapan-anggapan inilah yang merampas kuasa pribadi kita dan menghancurkan kemampuan kita untuk bertindak. Dalam psikologi, ada nama untuk cara berpikir yang merusak ini: **ketidakberdayaan yang dipelajari.** Ketika orang mengalami cukup banyak kegagalan dalam sesuatu—dan Anda takkan menyangka betapa jarang hal ini bagi sementara orang—mereka menganggap upaya mereka sebagai hal yang sia-sia dan mereka mengembangkan rasa berkecil hati yang menghancurkan karena ketidakberdayaan yang dipelajari.

Dr. Martin Seligman dari University of Pennsylvania telah mengadakan riset intensif tentang apa yang menciptakan ketidakberdayaan yang dipelajari. Dalam bukunya, *Learned Optimism,* ia melaporkan tiga **pola anggapan** yang spesifik yang membuat kita merasa tidak berdaya dan dapat menghancurkan segala aspek kehidupan kita. Ia menyebut ketiga kategori ini **kepermanenan, kemenyeluruhan,** dan **pribadi.**

Banyak orang-orang berprestasi terbesar di Amerika sukses terlepas dari banyaknya masalah dan hambatan besar. Perbedaan antara mereka dengan orang-orang yang menyerah adalah berkisar seputar keyakinan mereka tentang kepermanenan, atau ketidakpermanenan, dari masalah mereka. Para peraih prestasi itu jarang sekali, kalaupun pernah, memandang suatu masalah sebagai hal permanen, sementara mereka yang gagal memandang, bahkan masalah yang terkecil pun, sebagai permanen. Begitu Anda menganggap bahwa tidak ada yang dapat Anda lakukan untuk mengubah sesuatu, hanya karena segala yang telah Anda lakukan itu tidak berhasil mengubahnya, Anda mulai meracuni sistem Anda sendiri. Bertahun-tahun yang lalu, ketika saya kandas dan tidak mempunyai pengharapan lagi untuk mengubah segalanya, saya menganggap masalah saya itu permanen. Itulah hal yang paling dekat dengan kematian emosional yang pernah saya alami. Saya belajar mengaitkan demikian banyak kepedihan dengan memegang anggapan tersebut sehingga saya berhasil menghancurkannya, dan saya tidak pernah lagi menganggapnya demikian. Anda pun harus melakukannya. Kalau Anda pernah mendengar diri sendiri atau siapa pun yang Anda pedulikan itu mengekspresikan anggapan bahwa suatu masalah itu permanen, tibalah saatnya untuk seketika itu juga mengguncang

anggapan tersebut. Apa pun yang terjadi dalam kehidupan Anda, Anda harus dapat meyakini, **"Ini pun akan berlalu",** dan kalau Anda terus bertekun, pasti Anda menemukan jalannya.

Perbedaan kedua antara pemenang dan pecundang, mereka yang optimis dengan mereka yang pesimis, adalah keyakinan mereka tentang *kemenyeluruhan* masalah mereka. Seorang peraih prestasi tidak pernah memandang suatu masalah sebagai menyeluruh, yaitu, bahwa satu masalah mengendalikan seluruh kehidupannya. Mereka selalu memandangnya sebagai, "Ya, ini hanyalah tantangan kecil dalam pola makan saya." Mereka tidak memandangnya sebagai, "Akulah masalahnya. Karena aku makan berlebih, hancurlah seluruh kehidupanku." Sebaliknya, mereka yang pesimis—mereka yang telah mempelajari ketidakberdayaan—telah mengembangkan anggapan bahwa karena mereka gagal dalam suatu bidang, mereka benar-benar pecundang! Mereka menganggap bahwa karena mereka menghadapi tantangan keuangan, hancurlah seluruh kehidupan mereka sekarang: anak-anak mereka tidak akan terurus, pasangan mereka akan meninggalkan mereka, dan sebagainya. Mereka segera menarik kesimpulan umum bahwa segalanya tak terkendali dan merasa sungguh-sungguh tidak berdaya. Bayangkan dampak kepermanenan dan kemenyeluruhan! Solusi bagi keduanya adalah melihat sesuatu yang bisa Anda kendalikan dalam kehidupan Anda, dan mulai mengambil tindakan ke arah itu. Sementara Anda melakukannya, beberapa anggapan yang membatasi itu akan hilang.

Kategori keyakinan terakhir, yang oleh Seligman disebut pribadi, saya sebut sebagai anggapan bahwa *masalahnya pribadi.* Kalau kita tidak memandang suatu kegagalan sebagai tantangan untuk melakukan modifikasi pendekatan kita, melainkan sebagai masalah dengan diri kita sendiri, sebagai cacat kepribadian, kita akan langsung merasa kewalahan. Mana mungkin Anda mengubah seluruh kehidupan Anda? Bukankah itu lebih sulit daripada sekadar mengubah tindakan-tindakan Anda di bidang tertentu? Hati-hatilah mempunyai anggapan bahwa masalahnya pribadi. Seberapa terinspirasinya Anda kalau dihajar terus oleh diri sendiri?

Memegang anggapan-anggapan yang membatasi itu sama saja dengan secara sistematis mencerna arsenik dalam dosis-dosis kecil yang, dengan berjalannya waktu, menumpuk menjadi dosis yang mematikan. Sementara kita mungkin tidak segera mati, kita mulai mati secara emosional begitu kita memakannya. Jadi, kita harus menghindarkannya dengan segala cara. Ingatlah, selama Anda meyakini sesuatu, otak Anda beroperasi secara otomatis, menyaring masukan

apa pun dari lingkungan dan mencari acuan untuk mengesahkan keyakinan Anda, apa pun itu.

"Pikiran itulah yang menjadikan baik atau buruk, sengsara atau bahagia, kaya atau miskin."
—EDMUND SPENSER

BAGAIMANA CARANYA MENGUBAH SUATU ANGGAPAN

Segala **terobosan pribadi dimulai dengan perubahan anggapan.** Lalu bagaimana caranya mengubah anggapan? Cara yang paling efektif adalah dengan *membuat otak Anda mengasosiasikan kepedihan luar biasa dengan anggapan lama tersebut.* Anda harus merasa bahwa bukan saja anggapan tersebut menimbulkan kepedihan bagi Anda di masa lalu melainkan juga di masa sekarang dan di masa depan. Lalu Anda harus mengasosiasikan kenikmatan luar biasa dengan ide memegang keyakinan baru yang memberdayakan. Inilah pola dasar yang akan berulang-ulang kita evaluasi dalam menciptakan perubahan dalam kehidupan kita. Ingatlah, janganlah kita pernah melupakan bahwa segala yang kita lakukan, kita melakukannya karena kebutuhan kita untuk menghindarkan kepedihan atau hasrat kita untuk mendapatkan kenikmatan, dan **kalau kita asosiasikan cukup kepedihan dengan apa pun, kita pasti berubah.** Satu-satunya alasan kita mempunyai keyakinan tentang sesuatu adalah karena kita telah mengaitkan kepedihan luar biasa dengan tidak meyakininya atau kenikmatan luar biasa dengan meyakininya.

Kedua, *ciptakanlab keraguan.* Kalau Anda benar-benar jujur dengan diri sendiri, bukankah ada anggapan-anggapan yang sebelumnya Anda bela mati-matian, yang akan sangat malu Anda akui sekarang ini? Apa yang terjadi? Ada sesuatu yang membuat Anda *meragukannya:* mungkin pengalaman baru, mungkin contoh berlawanan dengan anggapan lama Anda itu. Mungkin Anda berjumpa dengan orang dari belahan dunia lain dan menemukan ternyata mereka sama saja seperti Anda, bukan bagian dari "kerajaan iblis". Rasanya banyak orang sekarang ini merasakan belas kasih yang tulus kepada warga asing karena mereka memandangnya sebagai orang yang berjuang memelihara keluarga mereka. Bagian yang mengubah persepsi tersebut misalnya program pertukaran di mana kita benar-benar berjumpa dengan orang dari

negara lain dan melihat betapa banyak kesamaan mereka dengan kita. Kita mendapat pengalaman-pengalaman baru yang membuat kita *mempertanyakan,* menginterupsi pola kepastian kita, dan mulai mengguncang kaki-kaki acuan kita.

Akan tetapi, pengalaman baru itu sendiri tidaklah menjamin perubahan anggapan. Orang bisa saja mengalami pengalaman yang bertolak belakang dengan anggapannya, tetapi menafsirkan ulang dengan cara yang mereka inginkan, sehingga justru menguatkan anggapan lama mereka itu. Saddam Hussein mendemonstrasikan itu selama Perang Teluk Persia, bersikeras bahwa ia menang walaupun dikelilingi oleh kehancuran. Pada tingkatan pribadi, seorang wanita di salah satu seminar saya mulai mengalami kondisi-kondisi mental dan emosional yang agak unik, mengklaim bahwa saya ini Nazi dan meracuni para peserta seminar itu dengan gas-gas yang tidak kelihatan, yang mengalir melalui AC. Ketika saya mencoba menenangkannya dengan memperlambat tempo bicara saya—pendekatan standar dalam membuat seseorang rileks—ia malah menuding, "Lihat, ia mulai melambatkan bicaranya!" Apa pun yang terjadi, ia berhasil menggunakannya untuk mendukung anggapannya bahwa kami semua diracuni. Akhirnya saya berhasil mematahkan polanya. Caranya? Akan kita bahas nanti di bab berikutnya.

Pengalaman-pengalaman baru memicu perubahan hanya kalau membuat kita mempertanyakan anggapan kita. Ingatlah, **setiap kali kita meyakini sesuatu, kita tidak lagi mempertanyakannya dengan cara apa pun.** Begitu kita mulai dengan jujur mempertanyakan anggapan-anggapan kita, kita tidak lagi merasa mutlak pasti tentangnya. Kita mulai mengguncang kaki-kaki acuan dari meja-meja kognitif kita itu, dan akibatnya mulai kehilangan rasa pasti kita yang mutlak. Pernahkah Anda meragukan kemampuan Anda untuk mengerjakan sesuatu? Bagaimana caranya? Mungkin Anda mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti, "Bagaimana kalau sampai aku gagal?" "Bagaimana kalau sampai ini tidak berhasil?" "Bagaimana kalau sampai mereka tidak suka?" Namun, pertanyaan jelas bisa sangat memberdayakan kalau kita menggunakannya untuk menelaah validitas anggapan kita yang mungkin saja kita terima secara buta. Bahkan, banyak anggapan kita itu didukung oleh informasi yang kita dapatkan dari orang lain, yang tidak kita pertanyakan ketika itu. Kalau kita teliti, mungkin akan kita temukan bahwa apa yang secara bawah sadar kita yakini selama bertahun-tahun itu mungkin didasarkan pada asumsi-asumsi yang keliru.

Kalau Anda menggunakan mesin tik atau komputer, saya yakin Anda akan menghargai contoh ini. Mengapa menurut Anda, pengaturan huruf, angka dan simbol pada 99 persen semua peralatan tik itu diterima secara universal di seluruh dunia? (Namun demikian, pengaturan karakternya dikenal sebagai QWERTY. Kalau Anda mengetik, Anda tahu bahwa itulah karakter pada baris kiri atas *keyboard* Anda). Jelaslah pengaturan ini dianggap sebagai konfigurasi yang paling efisien untuk meningkatkan kecepatan mengetik, bukan? Kebanyakan orang tidak pernah mempertanyakannya; toh QWERTY telah ada selama lebih dari 120 tahun. Padahal, QWERTY itu adalah konfigurasi yang paling *tidak efisien* yang bisa Anda bayangkan! Banyak program seperti Dvorak Simplified Keyboard terbukti mengurangi kekeliruan dan meningkatkan kecepatan *secara radikal.* Sesungguhnya, QWERTY itu sengaja dirancang untuk *memperlambat pengetikan* di zaman ketika bagian-bagian mesin tik itu bergerak demikian lambannya sehingga bisa macet seandainya pemakainya mengetik terlalu cepat.

Mengapa kita berpegang pada *keyboard* QWERTY selama lebih dari 120 tahun? Pada tahun 1882, ketika hampir semua orang mengetik dengan metode cari dan ketik, seorang wanita yang telah mengembangkan metode mengetik delapan jari ditantang mengikuti kontes mengetik oleh guru lainnya. Untuk mewakilinya, ia menyewa seorang tukang tik profesional, seorang pria yang telah menghafalkan keyboard QWERTY itu. Dengan keunggulan hafalan dan metode delapan jari tersebut, ia berhasil mengalahkan pesaingnya, yang menggunakan metode cari dan ketik empat jari pada *keyboard* yang lain. Maka sejak itulah QWERTY menjadi standar untuk "kecepatan", dan tidak seorang pun bahkan mempertanyakan acuannya lagi untuk membuktikan validitasnya. Berapa banyakkah anggapan lainnya yang Anda punyai dalam kehidupan sehari-hari tentang siapa Anda, atau apa yang sanggup atau tidak sanggup Anda lakukan, atau bagaimana orang seharusnya bersikap, atau kemampuan apa saja yang dipunyai anak-anak Anda, yang juga tidak Anda pertanyakan—anggapan-anggapan yang tidak memberdayakan, yang telah Anda terima dan membatasi kehidupan Anda, bahkan tanpa Anda sadari?

Kalau Anda cukup mempertanyakan apa pun, pada akhirnya Anda akan meragukannya. Ini termasuk hal-hal yang mutlak Anda yakini "tanpa keraguan sama sekali". Bertahun-tahun yang lalu, saya mendapatkan kesempatan unik untuk bekerja dengan Angkatan Bersenjata Amerika Serikat, di mana saya menegosiasikan kontrak untuk mengurangi waktu pelatihan

tertentu untuk bidang-bidang khusus. Karya saya demikian suksesnya sehingga saya juga diberikan akses khusus dan berkesempatan untuk mencontoh salah seorang pejabat tinggi di CIA, seorang pria yang telah mulai dari anak tangga paling bawah dalam organisasinya. Ketahuilah bahwa keterampilan-keterampilan yang telah ia dan orang lain seperti dia kembangkan untuk mengguncang keyakinan orang lain dan mengubah keyakinan orang lain itu benar-benar luar biasa. Mereka menciptakan lingkungan yang membuat orang meragukan apa yang sebelumnya mereka yakini, lalu mereka memberikan ide-ide dan pengalaman-pengalaman baru untuk mendukung dipegangnya keyakinan-keyakinan baru itu. Mengamati cepatnya mereka dapat mengubah keyakinan seseorang itu hampir-hampir menakutkan, tetapi luar biasa mempesona. Saya telah belajar menggunakan teknik-teknik itu terhadap diri saya sendiri untuk dapat menghilangkan anggapan-anggapan yang tidak memberdayakan dan menggantikannya dengan keyakinan-keyakinan yang memberdayakan.

Keyakinan kita mempunyai tingkatan kepastian dan intensitas emosional yang berbeda-beda, dan penting diketahui seberapa miripnya itu. Saya telah mengklasifikasikan keyakinan itu menjadi tiga kategori: **opini, kepercayaan,** dan **keyakinan. Opini** adalah sesuatu yang kita rasa relatif pasti, tetapi kepastiannya hanyalah sementara karena bisa mudah diubah. Permukaan meja kognitif kita didukung oleh kaki-kaki acuan yang tidak kokoh, yang belum diverifikasikan, yang mungkin didasarkan pada kesan semata. Misalnya, banyak orang semula menganggap bahwa George Bush itu "cengeng", hanya karena nada suaranya. Akan tetapi, ketika mereka melihat bagaimana ia mampu mengerahkan dukungan dari para pemimpin di seluruh dunia dan secara efektif menangani serbuan Saddam Hussein ke Kuwait, jelas-jelas terjadi pergeseran dalam jajak pendapat publik. Bush melonjak ke salah satu tingkatan tertinggi dalam popularitasnya dibandingkan dengan presiden mana pun dalam sejarah modern. Akan tetapi, ketika Anda membaca paragraf ini, opini kebudayaan itu telah berubah. Demikianlah sifat opini itu: mudah digoyahkan, dan biasanya didasarkan pada beberapa acuan semata yang telah dijadikan fokus saat itu. Sebaliknya, **kepercayaan,** terbentuk ketika kita mulai mengembangkan basis kaki acuan yang jauh lebih besar, dan terutama kaki acuan di mana kita mempunyai emosi yang kuat. Acuan-acuan ini memberi kita rasa pasti yang mutlak mengenai sesuatu. Dan kembali, seperti telah saya katakan sebelumnya, acuan-acuan ini bisa beraneka macam bentuknya: apa pun mulai dari

pengalaman pribadi hingga informasi yang kita dapatkan dari sumber-sumber lainnya, atau bahkan hal-hal yang kita bayangkan dengan jelas.

Orang yang mempunyai kepercayaan itu mempunyai tingkat kepastian yang demikian kuatnya sehingga rnereka sering kali tertutup terhadap masukan baru. Namun, kalau Anda berhasil menarik simpatinya ketika berkomunikasi dengannya, adalah mungkin menginterupsi polanya menutup diri itu, dan membuatnya mempertanyakan acuan-acuannya sehingga mulai membuka diri terhadap masukan baru. Ini menciptakan keraguan yang cukup besar untuk merusak kestabilan acuan-acuan lamanya dan menyediakan tempat bagi kepercayaan baru. Akan tetapi, keyakinan mengalahkan kepercayaan, terutama karena intensitas emosional yang dikaitkan seseorang dengan suatu ide. Seseorang yang mempunyai keyakinan bukan saja merasa pasti, melainkan juga marah kalau keyakinannya dipertanyakan. Seseorang yang mempunyai keyakinan tidak mau mempertanyakan acuannya, bahkan untuk sesaat; ia sepenuhnya menolak masukan baru, sering kali menjadi terobsesi. Misalnya, para kaum fanatik sepanjang zaman telah memegang keyakinan bahwa pandangan mereka tentang Tuhan mereka itulah satu-satunya yang benar, dan mereka bahkan bersedia membunuh untuk mempertahankannya. Keyakinan orang percaya sejati juga telah dieksploitasikan oleh para juru selamat palsu yang menutupi niat membunuhnya dengan samaran-samaran suci; itulah yang membuat orang yang tinggal di Guyana itu meracuni anak-anak mereka sendiri, lalu diri mereka sendiri, dengan menenggak Kool-Aid yang dibubuhi sianida atas petunjuk Jim Jones si mesias gila.

Tentu, keyakinan kuat itu bukanlah monopoli kaum fanatik semata. Itu juga dipunyai siapa pun yang cukup tinggi komitmennya dan dedikasinya terhadap suatu ide, prinsip, atau tujuan. Misalnya, seseorang yang sangat tidak setuju terhadap praktik pengujian nuklir di bawah tanah mempunyai kepercayaan, tetapi seseorang yang *mengambil tindakan—bahkan tindakan yang tidak dihargai atau disetujui orang lain pun,* seperti berdemonstrasi di pabrik nuklir, mempunyai keyakinan. Seseorang yang meratapi kondisi pendidikan umum mempunyai kepercayaan, tetapi seseorang yang benar-benar bekerja sukarela dalam suatu program penghapusan buta huruf mempunyai keyakinan. Seseorang yang berkhayal memiliki tim hoki mempunyai opini tentang hasratnya, tetapi seseorang yang melakukan apa pun yang diperlukan untuk mengumpulkan sumber-sumber daya yang diperlukan untuk membeli waralabanya mempunyai keyakinan. Apa bedanya? Jelas bedanya adalah dalam tindakan

yang diambil seseorang. Bahkan, seseorang yang mempunyai keyakinan itu demikian bergairahnya dengan kepercayaannya sehingga bersedia mengambil risiko ditolak atau membodohi dirinya sendiri demi keyakinannya itu.

Akan tetapi, mungkin faktor tunggal terbesar yang membedakan kepercayaan dengan keyakinan, adalah bahwa keyakinan itu biasanya dipicu oleh kejadian-kejadian emosional yang penting, di mana otaknya mengaitkan, "Kecuali aku meyakini ini, aku akan menderita kepedihan luar biasa. Seandainya kuubah keyakinan ini, itu sama saja dengan kutinggalkan keseluruhan identitasku, segala yang diwakili kehidupanku selama bertahun-tahun." Jadi, memegang keyakinan menjadi sangat penting bagi kelangsungan hidupnya sendiri. Ini bisa berbahaya sebab setiap kali kita tidak mau mempelajari atau mempertimbangkan kemungkinan bahwa keyakinan kita itu tidak akurat, kita menjebak diri kita sendiri dalam kekakuan yang pada akhirnya akan mengutuk kita dengan kegagalan jangka panjang. Terkadang mungkin lebih pantas kalau kita mempunyai kepercayaan tentang sesuatu daripada keyakinan.

Dari sudut positifnya, keyakinan—dari inspirasi yang dibangkitkannya pada kita—bisa memberdayakan karena mendorong kita untuk bertindak. Menurut Dr. Robert P. Abelson, profesor psikologi dan ilmu pengetahuan politik di Yale University, "Kepercayaan itu ibarat kepunyaan, sementara keyakinan itu kepunyaan yang intinya lebih berharga, yang memungkinkan seorang individu secara penuh semangat mengupayakan tuntasnya sasaran, proyek, angan-angan, dan hasrat individual ataupun dalam skala besar."*

Sering kali, yang terbaik yang dapat Anda lakukan untuk menciptakan penguasaan di bidang mana pun dari kehidupan Anda adalah menaikkan kepercayaan ke tingkatan keyakinan. Ingatlah, keyakinan berkuasa mendorong Anda untuk mengambil tindakan, mendorong Anda melalui segala jenis hambatan. Kepercayaan pun bisa, tetapi ada bidang-bidang tertentu dalam kehidupan Anda yang mungkin membutuhkan intensitas emosional tambahan yang diberikan keyakinan. Misalnya, keyakinan untuk tidak pernah membiarkan diri mengalami kegemukan akan mendorong Anda untuk secara konsisten membuat pilihan-pilihan gaya hidup yang sehat, memungkinkan Anda mendapatkan kesenangan lebih besar dari kehidupan Anda, dan bahkan mungkin melindungi Anda dari serangan jantung. Keyakinan bahwa Anda orang yang cerdas yang selalu dapat menemukan jalan untuk mengubah

*Buffington, Perry W., "Say What You Mean, Mean What You Say", *Sky,* Oktober 1990.

segalanya bisa membantu mengarahkan Anda melalui masa-masa paling sulit dalam kehidupan Anda.

Lalu bagaimana caranya menciptakan keyakinan? 1) Mulailah dengan kepercayaan dasarnya. 2) Perkuatlah kepercayaan tersebut dengan menambahkan acuan-acuan baru yang lebih besar kuasanya. Misalnya, katakanlah bahwa Anda telah memutuskan untuk tidak pernah makan daging lagi. Untuk menguatkan tekad Anda itu, jalinlah hubungan dengan orang-orang yang telah memilih gaya hidup vegetarian: apa alasan yang mendorong mereka untuk mengubah diet mereka, dan apa saja konsekuensinya terhadap kesehatan mereka dan juga bidang-bidang lain kehidupan mereka selama ini? Selain itu, mulailah mempelajari dampak fisiologis dari protein hewan itu. Semakin banyak acuan yang Anda kembangkan, dan semakin emosional acuan-acuan tersebut, semakin kuatlah keyakinan Anda. 3) Lalu temukanlah kejadian pemicu, atau ciptakanlah sendiri. Asosiasikanlah diri sepenuhnya dengan menanyakan, "Apa akibatnya bagiku kalau tidak kulakukan?" Ajukanlah pertanyaan-pertanyaan yang menciptakan intensitas emosional bagi Anda. Misalnya, kalau Anda ingin mengembangkan keyakinan untuk tidak pernah menyalahgunakan obat-obatan, jadikanlah konsekuensi menyakitkan dari penyalahgunaan obat itu terasa nyata bagi Anda dengan menonton film-film atau, lebih baik lagi, dengan mengunjungi tempat penampungan untuk melihat langsung kehancuran yang diakibatkan oleh penyalahgunaan obat-obatan itu. Kalau Anda bersumpah untuk tidak lagi merokok, kunjungilah unit perawatan intensif di rurnah sakit untuk mengamati pasien-pasien emfisema dikurung di tenda-tenda oksigen, atau lihatlah hasil sinar X paru-paru hitam seorang perokok. Pengalaman-pengalaman seperti ini berkuasa mendorong Anda melampaui batas dan memantapkan keyakinan sejati. 4) Akhirnya, ambillah tindakan. Setiap tindakan yang Anda ambil menguatkan komitmen Anda dan menaikkan tingkatan intensitas emosional Anda dan keyakinan Anda.

Salah satu tantangan dengan keyakinan adalah bahwa keyakinan itu sering kali didasarkan pada antusiasme orang lain terhadap keyakinan Anda. Demikian sering orang meyakini sesuatu karena semua orang lainnya juga meyakininya. Dalam psikologi, hal ini dikenal sebagai **bukti sosial.** Namun bukti sosial itu tidaklah selalu akurat. Ketika orang tidak tahu pasti apa yang harus dilakukan, mereka mengharapkan bimbingan orang lain. Dalam buku *Influence* karya Dr. Robert Cialdini, ia menggambarkan sebuah eksperimen klasik di mana seseorang meneriakkan "Ada pemerkosaan!" kepada seorang

subjek sementara dua orang (penonton psikologis) mengabaikan teriakan minta tolong itu dan terus berjalan. Sang subjek tidak tahu apakah ia sebaiknya menanggapi teriakan minta tolong tersebut atau tidak, tetapi ketika ia melihat kedua orang lain itu bersikap seolah-olah tidak ada apa-apa, ia memutuskan bahwa teriakan minta tolong tersebut tidaklah penting dan juga mengabaikannya.

Menggunakan bukti sosial sangatlah membatasi kehidupan Anda—menjadikannya persis seperti kehidupan orang lainnya. Beberapa bukti sosial terkuat yang orang gunakan adalah informasi yang mereka dapatkan dari "pakar". Namun, apakah pakar itu selalu benar? Renungkanlah para penyembuh kita selama ini. Belum terlalu lama para dokter yang paling mutakhir pun meyakini kemampuan lintah untuk menyembuhkan! Dan di generasi kita sendiri, para dokter memberi wanita hamil obat untuk mual-mual yang terdengar menyejukkan—Bendectin, kedengaran seperti "benediction atau berkat"—yang kemudian ternyata ada hubungannya dengan cacat kelahiran. Tentu, para dokter itu meresepkan obat tersebut karena perusahaan-perusahaan obat*nya—pakar-pakar* farmasinya—memberi mereka kepastian bahwa itulah obat terbaik yang ada ketika itu. Pelajaran yang bisa dipetik? Mempercayai pakar secara buta bukanlah sesuatu yang disarankan. Janganlah juga menerima secara buta segala yang *saya* katakan! Renungkanlah segalanya dalam konteks kehidupan Anda sendiri; apakah itu masuk akal bagi Anda?

Terkadang bahkan bukti indra Anda pun tidak bisa dipercayai, seperti yang digambarkan oleh kisah Copernicus. Di zaman astronom Polandia kreatif ini, semua orang sudah *tahu* bahwa matahari bergerak mengelilingi bumi. Mengapa? Sebab siapa pun bisa keluar rumah, menunjuk ke langit dan mengatakan, "Lihat? Matahari telah bergerak di langit. Jelas bumi ini pusat alam semesta." Namun, pada tahun 1543 Copernicus mengembangkan model akurat pertama dari tata surya kita yang berbasis matahari. Ia, seperti raksasa lainnya sepanjang zaman, berani menantang "hikmat" para pakar, dan akhirnya kebenaran teori-teorinya diterima publik, walaupun bukan ketika ia masih hidup.

KEPEDIHAN ITULAH ALAT PALING AMPUH UNTUK MENGGESER KEYAKINAN

Kembali, kepedihan itu tetap cara yang paling ampuh untuk mengubah keyakinan. Gambaran hebat tentang kuasa keyakinan yang berubah terjadi

pada acara Sally Jessy Raphael ketika seorang wanita berani berdiri di hadapan studio dan pemirsa dunia untuk menyatakan putusnya hubungannya dengan Ku Klux Klan (KKK). Ironisnya, baru sebulan sebelumnya, ia tampil dalam acara yang sama, berpartisipasi dalam panel wanita KKK, menyerang semua orang yang tidak sama keyakinannya dengan mereka tentang ras, dengan marah berseru bahwa pencampuran ras—baik secara pendidikan, ekonomi, ataupun sosial—akan mengakibatkan jatuhnya negara dan rakyatnya. Apakah yang membuat keyakinannya berubah demikian drastis? Tiga hal: Pertama, seorang wanita muda di antara pemirsa pada acara yang pertama bangkit berdiri, menangis, dan memohon pengertian. Suami dan anaknya keturunan Spanyol, dan ia menangis karena ia tidak habis mengerti mengapa sekelompok orang demikian penuh kebencian.

Kedua, dalam penerbangan pulang, ia membentak putranya (yang telah tampil bersamanya, tetapi tidak sependapat dengannya) karena "memper-malukan"-nya di televisi nasional. Wanita-wanita lainnya juga menegur bahwa putranya itu tidak hormat, dan mengutip ayat Alkitab: "Hormatilah orangtua-mu" kepadanya. Putranya yang berusia enam belas tahun itu menanggapi dengan mengatakan bahwa Allah tentunya tidak mau ia menghormati iblis yang menjadi sekutu ibunya itu, dan segera turun di Dallas, bersumpah tidak akan pernah pulang lagi. Sementara wanita ini melanjutkan penerbangannya pulang, pikirannya berpacu mengingat-ingat kejadian hari itu, dan juga mulai merenungkan perang yang sedang diperjuangkan negaranya di Timur Tengah. Ia ingat apa yang dikatakan salah seorang pemirsa kepadanya hari itu: "Pria wanita dengan kulit berwarna ada di sana berjuang bukan untuk diri mereka sendiri saja, melainkan juga untuk *Anda."* Ia merenungkan putranya, betapa ia mengasihi putranya itu, dan betapa ia demikian terlibat konflik dengannya. Akankah ia membiarkan percakapan dengan putranya itu menjadi percakapan yang terakhir? Bahkan membayangkan itu saja sudah terlalu menyakitkan bagi wanita ini. Ia harus segera mengadakan perubahan.

Akibat pengalaman tersebut, katanya kepada pemirsa, ia mendapat pesan dari Allah yang langsung didengarkannya: keluar dari Klan dan mulai mengasihi semua orang tanpa membeda-bedakan, sebagai saudara-saudarinya. Tentunya, ia akan kehilangan teman-temannya—ia akan dikucilkan oleh kelompok tersebut—tetapi katanya jiwanya sekarang sudah bersih dan bahwa ia akan memulai lagi kehidupannya dengan nurani yang bersih.

Penting sekali kita memeriksa keyakinan-keyakinan kita, dan konsekuensi-konsekuensinya, untuk memastikan bahwa semua itu memberdayakan kita. Bagaimana Anda tahu keyakinan mana yang seharusnya Anda pegang? Jawabannya adalah menemukan seseorang yang menghasilkan hasil-hasil yang benar-benar Anda inginkan dalam kehidupan Anda. Mereka itulah model peran yang dapat memberi Anda beberapa jawaban yang Anda cari. Pasti, di balik semua orang sukses itu terdapat serangkaian keyakinan yang memberdayakan.

Cara untuk mengembangkan kehidupan kita adalah dengan mencontoh kehidupan orang-orang yang sudah sukses. Itu besar sekali kuasanya, sangat menggembirakan, dan orang-orang itu ada di sekeliling Anda. Anda tinggal mengajukan pertanyaan: "Apakah yang membuat Anda berbeda, menurut Anda? Apa sajakah keyakinan Anda yang membedakan Anda dari orang lain?" Bertahun-tahun yang lalu saya membaca buku berjudul *Meetings with Remarkable Men,* dan menggunakannya sebagai tema untuk membentuk kehidupan saya. Sejak saat itu saya menjadi pemburu kesempurnaan, terus mencari pria dan wanita terkemuka untuk menemukan keyakinan, nilai-nilai, dan strategi-strategi untuk mencapai sukses. Beberapa tahun yang lalu saya mengembangkan *POWERTALK!,*™ majalah bulanan saya di mana saya mewawancarai raksasa-raksasa ini. Bahkan, banyak dari pembedaan kunci yang saya bagikan kepada Anda dalam buku ini terjadi berkat wawancara dengan beberapa orang tersebut, yang adalah yang terbaik di bidangnya masing-masing. Dengan berkomitmen untuk membagikan wawancara-wawancara tersebut, pemikiran-pemikiran saya yang terbaru, dan rangkuman dari buku paling laris nasional setiap bulannya, saya telah mengembangkan rencana konsisten bukan saja untuk memberdayakan orang lain, melainkan juga terus meningkatkan diri sendiri. Saya akan dengan senang hati membantu Anda dalam mencontoh orang-orang sukses melalui program saya, tetapi ingatlah: Anda tidaklah terbatas kepada saya saja. Model-model yang Anda butuhkan itu ada di sekeliling Anda setiap harinya.

"Kita adalah apa yang kita pikirkan.
Segala kita adanya terjadi karena pikiran kita.
Dengan pikiran kita, kita menjadikan dunia kita."

—SANG BUDDHA

Sudah bertahun-tahun saya berbicara kepada orang-orang melalui seminar-seminar Living Health™ saya tentang hubungan langsung antara persentase tinggi protein hewan dalam diet warga Amerika pada umumnya dengan tingginya persentase dua pembunuh utama bangsa Amerika: penyakit jantung dan kanker. Dengan melakukan hal itu, saya menentang salah satu sistem keyakinan yang paling membentuk takdir fisik selama beberapa puluh tahun terakhir: rencana "Empat Kelompok Makanan Dasar" yang merekomendasikan daging, ayam, atau ikan setiap harinya. Tetapi sekarang, para ilmuwan telah memastikan hubungan langsung antara mengonsumsi protein hewani dengan risiko terkena penyakit jantung dan kanker. Bahkan, Physicians Committee for Responsible Medicine yang beranggotakan lebih dari 3.000 itu telah meminta kepada Departemen Pertanian untuk menghapuskan daging, ikan, unggas, telur, dan produk susu dari makanan harian yang direkomendasikan. Dan pemerintah sendiri sedang mempertimbangkan untuk mengubah keempat kelompok makanan dasar itu menjadi enam, di mana daging, ayam, dan ikan menjadi bagian kecil saja dari keseluruhannya. Pergeseran besar-besaran dalam keyakinan ini telah menimbulkan amarah di banyak pihak. Saya percaya hal ini mengikuti pola yang kita lihat sepanjang sejarah dan kebudayaan Amerika, yaitu begini:

Seperti yang dinyatakan oleh filsuf Jerman, Arthur Schopenhauer, segala kebenaran itu melalui tiga tahapan:

Pertama, dicemooh.
Kedua, ditentang keras.
Ketiga, diterima karena telah terbukti kebenarannya.

Ide-ide mengenai protein hewani ini sebelumnya dicemooh; sekarang dengan keras ditentang. Pada akhirnya akan diterima—tetapi hanya setelah lebih banyak lagi orang yang sakit atau bahkan mati karena anggapan-anggapan mereka yang membatasi, tentang betapa pentingnya protein hewani itu bagi tubuh mereka.

Dalam bisnis pun kita mempunyai anggapan-anggapan keliru yang menuntun kita pada frustrasi ekonomi, dan bahkan potensi bencana. Perekonomian kita menghadapi tantangan dalam segala sektor. Mengapa? Saya menemukan petunjuknya dalam sebuah artikel yang saya baca di majalah *Forbes* edisi Maret 1991. Artikel ini menggambarkan dua mobil—Chrysler-Plymouth Laser dan

Mitsubishi Eclipse—dan mengatakan bahwa penjualan rata-rata Chrysler per *dealer-nya* hanya tiga belas sementara Mitsubishi lebih dari 100! Anda mungkin mengatakan, "Apa yang baru? Memang sudah lama perusahaan Jepang mengungguli perusahaan Amerika dalam menjual mobil." Namun yang unik mengenai kedua mobil ini adalah bahwa keduanya tepat sama—keduanya sama-sama dibuat dalam kemitraan di antara kedua perusahaan ini. Satu-satunya perbedaan antara Laser dengan Eclipse hanyalah nama dan perusahaan yang menjualnya. Mengapa begitu? Seperti yang mungkin telah Anda duga, riset yang menyelidiki penyebab perbedaan dalam penjualan ini telah menunjukkan bahwa orang ingin membeli mobil Jepang karena mereka percaya bahwa kualitasnya lebih baik. Masalahnya dalam hal ini adalah bahwa itu adalah anggapan yang keliru. Mobil perusahaan Amerika itu sama kualitasnya karena sebenarnya mobil yang itu-itu juga.

Mengapa konsumen menganggap demikian? Jelaslah itu karena Jepang telah meraih *reputasi* baik untuk kualitas, memberi kita banyak acuan untuk mendukungnya—sampai kita tidak lagi mempertanyakan validitasnya. Mungkin Anda tidak menyangka bahwa komitmen Jepang untuk meningkatkan kualitasnya itu sebetulnya adalah akibat ekspor Amerika dalam bentuk diri Dr. W. Edwards Deming. Pada tahun 1950, pakar pengendalian kualitas yang terkenal ini dibawa ke Jepang oleh Jenderal MacArthur, yang frustrasi dengan basis industri Jepang yang hancur akibat perang, di mana ia bahkan tidak dapat melakukan sambungan telepon. Atas permintaan Serikat Ilmuwan dan Insinyur Jepang, Deming mulai melatih orang Jepang dalam prinsip-prinsip pengendalian kualitas totalnya. Ketika Anda mendengar ini, apakah Anda langsung menganggapnya sebagai mengacu pada pemantauan kualitas produk fisiknya? Keliru. Deming mengajari orang Jepang empat belas prinsip dan suatu keyakinan inti dasar yang menjadi landasan dari segala keputusan yang diambil dalam setiap perusahaan Jepang yang sukses, besar, dan multinasional hingga sekarang.

Keyakinan intinya adalah begini: komitmen yang konstan, yang tidak pernah berakhir, untuk secara konsisten meningkatkan kualitas bisnis mereka *setiap barinya* akan memberi mereka kuasa untuk mendominasi pasar dunia. Deming mengajarkan bahwa kualitas bukanlah hanya soal memenuhi standar tertentu, melainkan proses yang hidup, yang bernapas, dari peningkatan yang tidak pernah berakhir. Seandainya orang Jepang itu mau hidup menurut prinsip-prinsip yang ia ajarkan, demikian ia menjanjikan, dalam waktu lima

tahun mereka akan membanjiri dunia dengan produk-produk berkualitas dan dalam waktu sepuluh tahun atau dua puluh tahun menjadi salah satu kekuatan ekonomi yang dominan di dunia.

Banyak yang menganggap pernyataan Deming ketika itu, gila. Namun orang Jepang mempercayai perkataannya, dan sekarang ini Deming dihormati sebagai bapak dari "mukjizat Jepang". Bahkan, setiap tahunnya sejak tahun 1950, kehormatan tertinggi yang mungkin diraih perusahaan Jepang adalah National Deming Prize. Pemberian penghargaan ini ditayangkan melalui televisi dan digunakan untuk mengakui perusahaan yang mewakili tingkatan tertinggi dalam peningkatan kualitas produknya, pelayanannya, manajemennya, dan dukungan pekerjanya di seluruh penjuru Jepang.

Pada tahun 1983, Ford Motor Company menyewa Dr. Deming untuk mengadakan serangkaian seminar manajemen. Salah seorang pesertanya ketika itu adalah Donald Petersen, yang kemudian menjadi pimpinan puncak Ford dan mempraktikkan prinsip-prinsip Deming tersebut di seluruh bagian perusahaannya. Petersen memutuskan, "Kita memerlukan orang ini untuk mengubah perusahaan." Ketika itu Ford merugi miliaran dolar setahunnya. Begitu Deming datang, ia mengubah anggapan Barat yang tradisional, dari "Bagaimana kita bisa meningkatkan volume dan memangkas biaya?" menjadi "Bagaimana kita bisa meningkatkan kualitas dari apa yang kita kerjakan, dan melakukannya dengan cara yang sedemikian rupa sehingga kualitas tidak akan lebih mahal dalam jangka panjang?" Ford mengorganisasikan kembali keseluruhan fokusnya untuk menjadikan kualitas prioritas utamanya (seperti tercermin dalam slogan periklanan mereka, "Kualitas adalah Tugas 1"), dan dengan menerapkan sistem-sistem Deming, dalam waktu tiga tahun Ford bergeser dari defisit yang goyah ke posisi dominan di industrinya dengan *keuntungan $6 miliar!*

Bagaimana mereka melakukannya? Mereka mendapati ternyata mereka bisa belajar banyak dari persepsi warga Amerika terhadap kualitas Jepang, walaupun membuat frustrasi. Misalnya, Ford mengadakan kontrak dengan sebuah perusahaan Jepang untuk menyederhanakan transmisi untuk salah satu mobil mereka agar volumenya tetap tinggi. Dalam prosesnya, mereka menemukan ternyata konsumen Amerika menuntut transmisi Jepang. Bahkan, mereka bersedia menunggu antrean, dan membayar lebih mahal! Ini membuat kecewa banyak staf eksekutif di Ford, yang reaksi pertamanya adalah, "Ya, ini kan hanya anggapan keliru orang-orang dalam kebudayaan kita saja; mereka

terkondisikan untuk memberikan respons begini." Tetapi di bawah pengawasan Deming transmisinya diuji, dan mereka menemukan ternyata transmisi Ford jauh lebih berisik, lebih sering rusak, dan lebih sering dikembalikan daripada transmisi Jepang, yang dapat dikatakan tidak ada masalah, tidak ada getaran, dan tidak ada suara. Deming mengajari para anggota tim Ford bahwa kualitas itu selalu lebih murah. Ini bertentangan dengan apa yang dianggap kebanyakan orang: bahwa Anda hanya mungkin mencapai tingkatan kualitas tertentu sebelum biayanya menjadi sangat mahal. Ketika para pakar membedah transmisi Ford dan mengukur semua bagiannya, mereka menemukan ternyata semuanya memenuhi standar yang ditetapkan dalam petunjuk Ford, standar yang sama yang telah dikirimkan ke Jepang. Akan tetapi, ketika mereka mengukur transmisi Jepang, mereka tidak menemukan adanya perbedaan yang terukur di antara keduanya! Bahkan, transmisinya harus dibawa ke dalam laboratorium dan diukur *di bawah mikroskop* untuk mendeteksi perbedaannya.

Mengapa perusahaan Jepang ini menaikkan standar kualitasnya dari yang disyaratkan dalam kontraknya? Mereka percaya bahwa *kualitas itu lebih murah,* bahwa seandainya mereka menciptakan produk berkualitas mereka bukan saja akan mendapatkan pelanggan yang puas melainkan juga setia—pelanggan yang bersedia antre dan membayar lebih mahal demi produk mereka. Mereka beroperasi dari keyakinan inti yang sama yang mendorong mereka ke salah satu posisi pasar yang tinggi di dunia: komitmen terhadap peningkatan yang tidak pernah berakhir dan peningkatan yang terus-menerus dalam kualitas kehidupan para pelanggan mereka. **Keyakinan ini adalah ekspor Amerika—yang saya yakini perlu kita ambil kembali untuk mengubah arah masa depan ekonomi kita.**

Suatu anggapan beracun yang mungkin menghancurkan kekuatan ekonomi kita sebagai bangsa adalah apa yang oleh Deming disebut *mengelola dengan angka-angka yang kelihatan,* anggapan perusahaan konvensional bahwa keuntungan diraih dengan memangkas biaya dan meningkatkan pendapatan. Contohnya terjadi ketika Lynn Townsend mengambil alih kepemimpinan Chrysler selama merosotnya penjualan dalam industrinya. Townsend segera berusaha meningkatkan pendapatan, tetapi yang lebih penting, ia memangkas semua biaya. Caranya? Ia memberhentikan dua per tiga staf bagian teknis. Dalam jangka pendek, tampaknya ia telah mengambil keputusan yang tepat. Keuntungan melonjak, dan ia disebut sebagai pahlawan. Namun dalam waktu beberapa tahun, Chrysler kembali mengalami kesulitan keuangan. Apa yang

terjadi? Ya, tentunya banyak faktornya. Tetapi dalam jangka panjang, keputusan-keputusan yang diambil Townsend itu mungkin justru menghancurkan dasar kualitas di mana sukses perusahaannya tergantung. Sering kali orang yang melukai perusahaan kita itulah yang justru diberikan imbalan karena mereka memperlihatkan hasil-hasil dalam jangka pendek. Terkadang kita mengobati gejala-gejala masalahnya, tetapi juga memupuk penyebab masalahnya. Kita harus berhati-hati bagaimana kita menafsirkan hasil-hasil itu. Sebaliknya, salah satu faktor terpenting dalam mengubah Ford Motor Company adalah staf desain mereka, yang menemukan mobil baru yang mereka sebut Taurus. Kualitas mobil ini menetapkan standar baru bagi Ford, dan konsumen pun berbondong-bondong membelinya.

Apakah yang dapat kita pelajari dari semuanya ini? Keyakinan yang kita pegang dalam bisnis dan kehidupan ini mengendalikan segala keputusan kita, dan oleh karenanya juga masa depan kita. Salah satu keyakinan global terpenting yang bisa kita pegang adalah keyakinan bahwa agar sukses dan bahagia, kita harus terus meningkatkan kualitas kehidupan kita, terus bertumbuh dan berkembang.

Di Jepang, mereka benar-benar memahami prinsip ini. Bahkan, dalam bisnis-bisnis Jepang, sebagai akibat dari pengaruh Deming, ada sebuah kata yang terus-menerus digunakan dalam diskusi tentang bisnis atau hubungan. Kata itu adalah *kaizen.* Kata ini secara harfiah berarti peningkatan terus-menerus, dan kata ini terus digunakan dalam bahasa mereka. Mereka sering membicarakan *kaizen* dalam defisit perdagangan mereka, *kaizen* dalam lini produksi mereka, *kaizen* dalam hubungan-hubungan pribadi mereka. Akibatnya, mereka terus mempelajari bagaimana caranya meningkatkan sesuatu. Namun demikian, *kaizen* itu didasarkan pada prinsip peningkatan bertahap, peningkatan-peningkatan sederhana. Namun, orang Jepang mengerti bahwa penyempurnaan-penyempurnaan kecil yang diadakan setiap harinya mulai menciptakan peningkatan besar pada tingkatan yang tidak pernah diimpikan kebanyakan orang. Orang Jepang mempunyai pepatah: "Kalau seseorang sudah tiga hari tidak kelihatan, teman-temannya hendaknya memperhatikannya baik-baik, dan melihat perubahan apa yang telah menimpanya." Yang menakjubkan, tetapi tidak mengherankan, kita tidak mempunyai persamaan kata untuk *kaizen* dalam bahasa Inggris.

Semakin saya lihat dampak *kaizen* dalam kebudayaan bisnis Jepang, saya semakin sadar bahwa itulah prinsip utama yang menghasilkan dampak luar

biasa dalam kehidupan saya sendiri. Komitmen saya sendiri untuk terus meningkatkan kualitas diri, untuk terus menaikkan standar saya sendiri untuk kehidupan yang berkualitas itulah yang telah membuat saya tetap bahagia dan sukses. Saya sadar bahwa kita semua membutuhkan kata untuk menjadi pegangan kita sementara kita mengarahkan fokus pada Peningkatan yang Konstan dan Terus-menerus. Ketika kita menciptakan sebuah kata, kita menciptakan maknanya dan kita menciptakan cara berpikir baru. Perkataan yang kita gunakan secara konsisten itulah yang menjadikan bagaimana kita berpikir dan bahkan mempengaruhi pengambilan keputusan kita.

Akibat dari pengertian ini, saya menciptakan sebuah istilah: CANI!™ (diucapkan seperti melafalkan "kuhn-Eye" dalam bahasa Inggris) yang adalah singkatan dari Constant And Neverending Improvement (Peningkatan yang Konstan dan Terus-menerus). Saya percaya bahwa tingkatan sukses yang kita alami dalam kehidupan ini adalah berhubungan langsung dengan tingkatan komitmen kita terhadap CANI!, terhadap peningkatan yang konstan dan terus-menerus. CANI! bukanlah prinsip yang berhubungan hanya dengan bisnis, melainkan juga dengan segala aspek kehidupan kita. Di Jepang, mereka sering membicarakan tentang pengendalian kualitas di seluruh bagian perusahaan. Saya percaya kita harus fokus pada CANI! dalam bisnis kita, CANI! dalam hubungan-hubungan pribadi kita, CANI! dalam hubungan spiritual kita, CANI! dalam kesehatan kita, dan CANI! dalam keuangan kita. Bagaimanakah kita bisa mengadakan peningkatan yang konstan dan terus-menerus dalam setiap bidang ini? Inilah yang menjadikan kehidupan suatu petualangan yang luar biasa, di mana kita selalu menantikan tingkatan berikutnya.

CANI! adalah suatu disiplin sejati, yang tidak bisa hanya dipraktikkan sesekali, ketika Anda mau. CANI! harus menjadi **komitmen konstan, didukung oleh tindakan.** Inti CANI! adalah peningkatan bertahap, bahkan yang kecil-kecil, yang terus-menerus, yang dalam *jangka panjang* menghasilkan mahakarya kolosal. Kalau Anda pernah mengunjungi Grand Canyon, Anda tahu apa maksud saya. Anda telah menyaksikan keindahan yang menginspirasikan rasa takjub, yang dihasilkan oleh jutaan tahun perubahan bertahap sementara Sungai Colorado dan berbagai penyebab lainnya terus memahat batu karangnya untuk menciptakan salah satu dari Tujuh Keajaiban Di Dunia.

Kebanyakan orang tidak pernah merasa mempunyai jaminan karena selalu khawatir kalau-kalau mereka kehilangan jabatan mereka, kehilangan uang yang sudah mereka miliki, kehilangan pasangan mereka, kehilangan kesehatan

mereka dan sebagainya. **Satu-satunya jaminan sejati dalatn kehidupan adalah mengetahui bahwa setiap harinya Anda meningkatkan diri entah dalam hal apa,** bahwa Anda meningkatkan kualitas dari siapa Anda dan bahwa Anda berharga bagi perusahaan Anda, teman-teman Anda, dan keluarga Anda. Saya **tidak mengkhawatirkan mengenai** *memelihara* **kualitas kehidupan** saya, **sebab setiap harinya saya berupaya** *meningkatkannya,* Saya terus berupaya belajar dan meraih pembedaan-pembedaan yang baru dan lebih berkuasa mengenai cara-cara untuk memberikan nilai tambah bagi kehidupan orang lain. Ini memberi saya rasa pasti bahwa saya selalu dapat belajar, bahwa saya selalu dapat berkembang, bahwa saya selalu dapat bertumbuh.

CANI! tidaklah berarti Anda tidak pernah mengalami tantangan. Bahkan, Anda hanya mungkin meningkatkan sesuatu kalau Anda sadar bahwa itu tidak benar, bahwa itu belum sampai di tingkatan yang seharusnya. Maksud CANI! adalah menemukan masalah dan menanganinya sebelum menjadi krisis. Bagaimanapun juga, saat terbaik untuk membunuh "monster" adalah ketika monster itu masih kecil.

Sebagai bagian terpadu dari komitmen pribadi saya terhadap CANI!, di akhir setiap harinya saya bertanya kepada diri sendiri: Apakah yang telah kupelajari hari ini? Kontribusi apakah yang kuberikan atau kutingkatkan hari ini? Apakah yang kunikmati hari ini? Kalau setiap harinya Anda terus meningkatkan kemampuan Anda untuk menikmati kehidupan Anda, Anda akan mengalaminya pada tingkatan kekayaan yang bahkan tidak pernah diimpikan kebanyakan orang.

PENINGKATAN KECIL-KECIL ITU BISA DIPERCAYA DAN OLEH KARENANYA BISA DICAPAI!

Pat Riley, mantan anggota Los Angeles Lakers, adalah pelatih yang paling banyak meraih kemenangan dalam sejarah NBA. Ada yang mengatakan ia beruntung karena mempunyai pemain-pemain yang demikian luar biasa. Benar bahwa pemain-pemainnya luar biasa, tetapi banyak orang juga mempunyai sumber-sumber daya untuk sukses tetapi kenyataannya tidak konsisten suksesnya. Kemampuan Pat untuk mencapai itu adalah didasarkan pada komitmennya terhadap CANI! Bahkan, ia sendiri mengatakan di awal musim pertandingan tahun 1986 bahwa ia menghadapi tantangan besar. Banyak

pemainnya telah mengerahkan apa yang mereka anggap sebagai yang terbaik tahun sebelumnya tetapi juga masih kalah terhadap tim Boston Celtics. Dalam upayanya mencari rencana yang bisa dipercaya, untuk membuat para pemainnya naik ke tingkatan berikutnya, ia memutuskan untuk menggunakan tema peningkatan kecil-kecil. Ia meyakinkan para pemainnya bahwa meningkatkan kualitas permainan mereka sebesar 1 persen saja di atas kemampuan terbaik mereka masing-masing, sudah akan menghasilkan perbedaan besar. Tampaknya ini luar biasa kecil, tetapi kalau Anda merenungkan bagaimana dua belas pemain itu masing-masing meningkatkan keterampilannya di lapangan 1 persen saja selama lima tahun, upaya gabungan mereka menciptakan tim yang *60 persen lebih efektif* daripada sebelumnya. Perbedaan keseluruhan 10 persen saja mungkin sudah cukup untuk memenangkan kejuaraan berikutnya. Namun, nilai sesungguhnya dari filosofi ini adalah bahwa semua orang percaya bahwa ini bisa dicapai. Semua orang merasa pasti bahwa mereka bisa meningkatkan diri setidaknya 1 persen di atas kemampuan terbaik mereka masing-masing di lima bidang utama permainannya, dan rasa pasti akan upaya mereka itu membuat mereka menggali potensi yang bahkan lebih besar lagi. Hasilnya? Sebagian besar dari mereka meningkat setidaknya 5 persen, dan banyak di antara mereka yang bahkan meningkat 50 persen. Menurut Pat Riley, tahun 1987 ternyata adalah musim bertanding mereka yang paling mudah. CANI! efektif kalau Anda benar-benar berkomitmen terhadapnya.

Ingatlah, kunci sukses adalah mengembangkan rasa pasti—keyakinan yang memungkinkan Anda berkembang sebagai individu dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk menjadikan kehidupan Anda dan kehidupan orang-orang di sekeliling Anda bahkan lebih hebat lagi. Anda mungkin percaya bahwa sesuatu itu benar hari ini, tetapi perlu kita ingat bahwa sementara tahun berlalu dan kita bertumbuh, kita akan diekspos terhadap pengalaman-pengalaman baru. Selain itu, kita mungkin mengembangkan keyakinan-keyakinan yang bahkan lebih memberdayakan lagi, meninggalkan hal-hal yang sebelumnya kita rasa pasti. Sadarilah bahwa keyakinan-keyakinan Anda bisa berubah sementara Anda mengumpulkan acuan tambahan. Yang penting sekarang adalah apakah keyakinan yang Anda pegang hari ini memberdayakan atau tidak memberdayakan Anda. Mulailah hari ini, mengembangkan kebiasaan fokus pada konsekuensi dari segala keyakinan Anda. Apakah keyakinan-keyakinan Anda itu menguatkan landasan Anda dengan menggerakkan Anda pada tindakan sesuai arah yang Anda inginkan, atau justru menghambat Anda?

"Seperti orang yang membuat perhitungan dalam dirinya sendiri, demikianlah ia."

—KUTIPAN DARI KITAB SUCI

Kita telah menemukan demikian banyak soal keyakinan, tetapi untuk benar-benar mengendalikan kehidupan kita, kita harus mengetahui, keyakinan apa saja yang *telah kita gunakan* untuk memandu kita.

Oleh karena itu, sekarang juga hentikanlah segala yang sedang Anda kerjakan dan luangkanlah sepuluh menit berikutnya untuk bergembira. Mulailah **merenungkan segala keyakinan yang Anda pegang, baik yang memberdayakan maupun yang tidak memberdayakan Anda:** keyakinan-keyakinan kecil yang tampaknya tidak penting sama sekali maupun keyakinan-keyakinan global yang tampaknya menghasilkan perbedaan besar. Pastikanlah itu mencakup:

• Keyakinan-keyakinan **jika-maka,** seperti, "Jika aku secara konsisten mengerahkan segala kemampuanku, maka aku akan sukses," atau "Jika aku benar-benar bergairah terhadap orang ini, ia pasti meninggalkan aku."

• **Keyakinan-keyakinan global,** seperti keyakinan tentang orang—"Orang itu pada dasarnya baik" atau "Orang itu menyakitkan"—keyakinan tentang diri sendiri, tentang peluang, tentang waktu, tentang kelangkaan, dan kelimpahan.

Tuliskanlah sebanyak mungkin yang terbayangkan oleh Anda dalam sepuluh menit mendatang. Ini adalah pemberian bagi diri Anda sendiri. Setelah selesai, akan saya tunjukkan bagaimana Anda dapat memperkuat keyakinan-keyakinan yang memberdayakan Anda dan menghapuskan keyakinan-keyakinan yang tidak memberdayakan Anda. Kerjakanlah sekarang juga.

KEYAKINAN-KEYAKINAN YANG MEMBERDAYAKAN

KEYAKINAN-KEYAKINAN YANG TIDAK MEMBERDAYAKAN

Sudahkah Anda meluangkan cukup waktu untuk memastikan Anda sudah melengkapi kedua daftar tersebut, keyakinan-keyakinan yang memberdayakan maupun yang tidak memberdayakan? Kalau belum, kembalilah kerjakan sekarang!

Apakah yang sudah Anda pelajari dengan mengerjakan hal itu? Luangkanlah waktu sekarang untuk mengevaluasikan keyakinan-keyakinan Anda. Putuskanlah dan **lingkarilah tiga keyakinan Anda yang paling memberdayakan.** Bagaimanakah ketiga keyakinan tersebut memberdayakan Anda? Bagaimanakah ketiganya menguatkan kehidupan Anda? Renungkanlah efek-efek prosesnya yang positif terhadap Anda. Bertahun-tahun yang lalu, saya membuat daftar seperti itu, dan saya menemukan hal itu sangat berharga sebab saya menemukan bahwa ada suatu keyakinan saya yang kurang saya manfaatkan. Yaitu **"Selalu ada cara untuk mengubah segalanya asalkan saya berkomitmen."** Ketika saya membaca daftar saya itu, saya berpikir, "Inilah keyakinan yang perlu dikuatkan." Saya senang sekali saya melakukan hal itu sebab hanya kira-kira setahun kemudian keyakinan tersebut menyelamatkan dan mengeluarkan saya dari salah satu masa paling sulit, masa ketika segalanya di sekeliling saya tampaknya tenggelam. Bukan saja keyakinan tersebut membangkitkan semangat saya, melainkan juga membantu saya menangani salah satu tantangan pribadi dan bisnis yang paling sulit yang pernah saya hadapi sejauh itu. Keyakinan yang satu itu, rasa pasti yang satu itulah yang memberdayakan saya untuk menemukan cara-cara untuk mengubah segalanya ketika semua orang di sekeliling saya mengatakan itu tidak mungkin dilaksanakan. Bukan saja saya berhasil mengubah segalanya, melainkan saya juga mengubah tantangan terbesar saya menjadi peluang terbesar saya—Anda pun bisa melakukannya! Evaluasilah daftar Anda tersebut dan kuatkanlah intensitas emosional Anda dan rasa pasti Anda bahwa keyakinan-keyakinan tersebut benar dan nyata sehingga dapat memandu perilaku-perilaku Anda di masa depan.

Sekarang marilah kita pelajari keyakinan-keyakinan yang membatasi. Sementara Anda mengevaluasinya, apa sajakah konsekuensi dari keyakinan-keyakinan tersebut? **Lingkarilah dua keyakinan yang paling tidak memberdayakan.** Putuskanlah sekarang juga, sekali untuk selamanya, bahwa Anda tidak lagi bersedia membayar akibat dari keyakinan-keyakinan tersebut terhadap kehidupan Anda. Ingatlah bahwa kalau Anda mulai meragukan keyakinan-keyakinan tersebut dan mempertanyakan validitasnya, Anda bisa menggoyahkan kaki-kaki acuannya sehingga tidak lagi mempengaruhi Anda.

Patahkanlah kaki-kaki kepastian itu dari bawah, keyakinan yang tidak memberdayakan, dengan **mengajukan beberapa pertanyaan berikut:**

1. Bagaimana keyakinan ini menggelikan?
2. Apakah orang yang darinya, saya mendapatkan keyakinan ini layak saya jadikan contoh dalam bidang ini?
3. Apakah akhirnya akibat emosional yang harus saya tanggung, kalau tidak saya buang keyakinan ini?
4. Apakah akhirnya akibat hubungan yang harus saya tanggung kalau tidak saya buang keyakinan ini?
5. Apakah akhirnya akibat fisik yang harus saya tanggung kalau tidak saya buang keyakinan ini?
6. Apakah akhirnya akibat keuangan yang harus saya tanggung kalau tidak saya buang keyakinan ini?
7. Apakah akhirnya akibat yang harus ditanggung keluarga saya/orang-orang yang saya kasihi kalau tidak saya buang keyakinan ini?

Kalau Anda sudah meluangkan waktu untuk benar-benar menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut, mungkin Anda menemukan bahwa keyakinan-keyakinan tersebut telah menjadi sangat lemah setelah diteliti di bawah pertanyaan-pertanyaan tersebut. Sekarang asosiasikanlah diri dengan akibat apa saja yang selama ini Anda tanggung dan akibat apa saja yang akan Anda tanggung di masa depan kalau Anda tidak berubah. Kaitkanlah kepedihan yang sedemikian rupa sehingga Anda ingin selamanya menyingkirkan keyakinan-keyakinan tersebut, dan akhirnya, putuskanlah untuk melakukan itu sekarang juga.

Akhirnya, kita tidak mungkin menyingkirkan suatu pola tanpa menggantikannya dengan pola yang baru. Jadi sekarang juga, **tuliskanlah pengganti dua keyakinan yang membatasi yang baru saja Anda singkirkan.** Apakah antitesisnya? Misalnya, seandainya Anda mempunyai keyakinan bahwa "aku tidak akan pernah sukses karena aku ini wanita," keyakinan baru Anda bisa, "Karena aku ini wanita, aku punya sumber-sumber daya yang tersedia bagiku yang tidak akan mungkin diimpikan pria mana pun." Apa sajakah acuan yang Anda punyai untuk mendukung ide tersebut sehingga Anda mulai merasa pasti mengenai hal itu? Sementara Anda menguatkan keyakinan tersebut, keyakinan itu akan mulai mengarahkan perilaku Anda dengan cara yang sama sekali baru dan lebih memberdayakan.

Jika Anda tidak mendapatkan hasil-hasil yang Anda inginkan dalam kehidupan Anda, saya sarankan Anda menanyakan kepada diri Anda sendiri, "Apakah yang harus kuyakini agar sukses dalam hal ini?" Atau, "Siapakah yang sudah sukses dalam hal ini, dan apakah yang mereka yakini, yang lain daripadaku, tentang apa yang mungkin dalam hal ini?" Atau, "Apakah yang perlu kuyakini agar sukses?" Mungkin saja Anda menemukan keyakinan kunci yang selama ini tidak terpikirkan oleh Anda. Kalau Anda mengalami kepedihan, kalau Anda merasa tertantang atau frustrasi atau marah, mungkin Anda perlu menanyakannya kepada diri sendiri, "Apakah yang kuyakini sehingga merasa seperti ini?" Mukjizat proses sederhana ini adalah bahwa itu akan menyingkapkan keyakinan-keyakinan yang bahkan tidak Anda sadari. Misalnya, kalau Anda merasa depresi, dan bertanya kepada diri sendiri, "Apakah yang kuyakini sehingga merasa depresi?" Anda mungkin menemukan sesuatu yang berhubungan dengan masa depan, seperti "Segalanya tidak akan pernah membaik", atau "Tidak ada harapan". Ketika Anda mendengar keyakinan-keyakinan seperti itu, ada baiknya Anda berpikir, "Aku tidak percaya! Memang aku menderita sekarang ini, tetapi aku tahu ini tidak permanen. Ini pun akan berlalu." Atau Anda bisa saja memutuskan bahwa keyakinan bahwa masalah Anda itu permanen benar-benar merusak dan tidak akan Anda pertimbangkan lagi.

Sementara Anda menelaah keyakinan-keyakinan yang membatasi itu, perhatikanlah bagaimana perasaan Anda berubah. Sadarilah, yakinilah, dan percayailah bahwa kalau Anda mengubah makna kejadian apa pun dalam benak Anda, Anda akan langsung mengubah perasaan Anda dan apa yang Anda lakukan, yang akan menuntun Anda untuk mengubah tindakan-tindakan Anda dan oleh karenanya juga mentransformasikan takdir Anda. Mengubah suatu makna itu akan mengubah keputusan-keputusan yang Anda ambil. Ingatlah, **tidak ada dalam kehidupan ini yang** mempunyai **makna kecuali makna yang Anda berikan sendiri kepadanya.** Jadi, pastikanlah Anda **secara sadar** memilih makna yang paling selaras dengan takdir yang telah Anda pilih bagi diri sendiri.

Keyakinan itu berpotensi luar biasa untuk mencipta atau menghancurkan. Saya percaya Anda membaca buku ini karena dalam hati Anda telah memutuskan tidak akan berpuas diri lagi dengan apa yang kurang Anda maksimalkan yang Anda tahu Anda sanggup lakukan. Apakah Anda benar-benar ingin mengerahkan kuasa itu untuk menciptakan visi yang Anda inginkan daripada menghancurkan impian Anda? Kalau ya, belajarlah memilih keyakinan-

keyakinan yang memberdayakan Anda; ciptakanlah keyakinan-keyakinan yang mendorong Anda ke arah takdir yang memanggil kepada yang tertinggi di dalam Anda. Keluarga Anda, bisnis Anda, komunitas Anda, dan negara Anda pantas mendapatkan tidak kurang daripada itu.

KEPEMIMPINAN DAN KUASA KEYAKINAN

Pemimpin adalah individu yang hidup menurut keyakinan yang memberdayakan dan mengajari orang lain untuk menggali kemampuan penuh mereka dengan menggeser keyakinan yang selama ini membatasi mereka. Seorang pemimpin besar yang membuat saya terkesan adalah seorang guru bernama Marva Collins. Mungkin Anda telah menyaksikan program *60 Minutes* atau film yang dibuat tentang dirinya. Beberapa puluh tahun yang lalu, Marva memanfaatkan kuasa pribadinya dan memutuskan untuk menyentuh masa depan dengan menghasilkan perbedaan nyata dalam kehidupan anak-anak. Tantangannya: ketika ia mendapatkan posisi pertamanya sebagai guru di tempat yang oleh banyak orang dianggap lingkungan kumuhnya Chicago, murid-murid kelas duanya telah memutuskan bahwa mereka tidak *man* mempelajari apa pun. Akan tetapi, misi Marva adalah untuk menyentuh kehidupan anak-anak ini. Ia bukan sekadar mempunyai keyakinan bahwa ia sanggup mempengaruhi mereka; ia mempunyai keyakinan yang berkobar-kobar bahwa ia pasti mempengaruhi mereka dengan positif. Ia tidak mengenal batas. Dihadapkan dengan anak-anak yang dicap disleksia dan segala macam kelainan belajar atau perilaku lainnya, ia memutuskan bahwa masalahnya bukanlah anak-anak itu sendiri, melainkan cara mereka diajar. Tidak seorang pun cukup menantang mereka. Akibatnya, anak-anak ini tidak percaya kepada diri sendiri. Mereka tidak mempunyai acuan pernah didorong untuk melakukan terobosan dan menemukan siapa mereka sesungguhnya atau apa yang mereka sanggupi. Manusia tanggap terhadap tantangan, dan anak-anak ini, Marva meyakini, membutuhkan tantangan itu lebih daripada apa pun juga.

Kemudian ia membuang semua buku lama yang berbunyi, "Lihatlah Spot berlari," dan sebagai gantinya mengajarkan Shakespeare, Sophocles, dan Tolstoy. Semua guru lainnya mengucapkan hal-hal seperti "Tidak mungkin itu terjadi. Tidak mungkin anak-anak memahaminya." Dan seperti yang mungkin Anda duga, banyak di antara mereka yang menyerang Marva, mengatakan bahwa ia akan menghancurkan kehidupan anak-anak itu. Akan tetapi,

murid-murid Marva bukan saja memahami bahan-bahan tersebut, melainkan juga sukses. Mengapa? Sebab Marva demikian yakin dengan keunikan semangat dari setiap anak, dan kemampuannya untuk mempelajari apa saja. Ia berkomunikasi dengan demikian serasi dan mengasihi sehingga ia benar-benar berhasil membuat mereka percaya kepada diri sendiri—ada di antara mereka yang baru pertama kalinya seumur hidup mereka. Hasil-hasil yang diperoleh Marva selama beberapa puluh tahun sungguh luar biasa.

Saya pertama kali berjumpa dengan Marva dan mewawancarainya di Westside Preparatory School, sekolah swasta yang ia dirikan di luar sistem sekolah kota Chicago. Setelah perjumpaan kami, saya memutuskan untuk mewawancarai beberapa muridnya. Pemuda pertama yang saya jumpai berusia empat tahun, dengan senyum yang akan mencengangkan Anda. Saya jabat tangannya.

"Hai, saya Tony Robbins."

"Halo Tuan Robbins, nama saya Talmadge E. Griffin. Usia saya empat tahun. Apa yang tuan ingin ketahui?"

"Ya, Talmadge, coba jelaskan, apa yang kamu pelajari belakangan ini?"

"Saya mempelajari banyak hal, Tuan Robbins."

"Baiklah, buku apa saja yang kamu baca belakangan ini?"

"Saya baru selesai membaca *Of Mice and Men* karya John Steinbeck."

Jelas saya sangat terkesan. Saya tanyakan kepadanya tentang apa buku itu, menyangka ia akan mengatakan bahwa itu adalah cerita tentang dua orang bernama George dan Lenny.

Katanya, "Ya, tokoh utamanya adalah ..."

Ketika itu saya sudah percaya! Lalu saya menanyakan apa yang telah dipelajarinya dari buku tersebut.

"Tuan Robbins, saya lebih dari belajar dari buku ini. Buku ini *merasuki jiwa saya."*

Saya pun tertawa, dan bertanya, "Apa maksudnya?"

"Meresap", katanya, lalu memberi saya definisi yang lebih lengkap daripada yang sanggup saya berikan kepada Anda.

"Apakah yang demikian menyentuh kamu dalam buku ini, Talmadge?"

"Tuan Robbins, saya perhatikan dalam buku ini bahwa anak-anak tidak pernah menghakimi siapa pun dari warna kulit mereka. Hanya orang dewasalah yang menghakimi dengan cara demikian. Yang saya pelajari dari itu

adalah bahwa walaupun saya suatu hari kelak akan menjadi dewasa, takkan pernah saya melupakan pelajaran-pelajaran seorang anak."

Mata saya mulai berkaca-kaca karena saya melihat bahwa Marva Collins memberi anak muda tersebut dan juga banyak lagi yang lainnya seperti dia, keyakinan-keyakinan penuh kuasa yang akan terus membentuk keputusan-keputusannya bukan saja hari ini, melainkan juga seumur hidupnya. Marva meningkatkan kualitas kehidupan murid-muridnya dengan menggunakan tiga prinsip utama yang saya bicarakan di awal buku ini: ia pastikan mereka menaikkan standar mereka, ia membantu mereka memegang keyakinan-keyakinan baru yang memberdayakan, yang memungkinkan mereka menero bos keterbatasan-keterbatasan lama mereka, dan ia mendukung semuanya itu dengan keterampilan dan strategi yang spesifik yang diperlukan untuk sukses seumur hidup. Hasilnya? Murid-muridnya bukan saja menjadi percaya diri, melainkan juga kompeten. Hasil-hasil langsungnya dalam soal kesempurnaan akademis mereka saja sudah mencengangkan, dan pengaruh prosesnya dalam kehidupan sehari-hari mereka sungguh mendalam.

Akhirnya saya tanyakan kepada Talmadge, "Apakah hal terpenting yang telah diajarkan Bu Collins kepadamu?"

"Yang terpenting yang telah Bu Collins ajarkan kepada saya adalah bahwa MASYARAKAT BOLEH SAJA MERAMALKAN, TETAPI HANYA SAYA SEORANG LAH YANG AKAN MENENTUKAN TAKDIR SAYA!"

Mungkin kita semua perlu mengingat pelajaran-pelajaran seorang anak. Dengan keyakinan yang diungkapkan demikian indah oleh Talmadge pada usianya yang semuda itu, saya jamin bahwa ia, maupun anak-anak lainnya di kelasnya, akan mendapatkan peluang hebat untuk terus menafsirkan kehidupan mereka dengan cara yang akan menciptakan masa depan yang mereka inginkan, daripada masa depan yang ditakutkan kebanyakan orang.

Marilah kita evaluasi kembali apa yang telah kita pelajari sejauh ini. Sudah jelas bahwa ada kuasa di dalam kita yang perlu dibangunkan. Kuasa itu dimulai dengan kemampuan untuk mengambil keputusan-keputusan sadar yang membentuk takdir kita. Akan tetapi, ada satu keyakinan inti yang harus kita telaah dan kita pastikan, dan keyakinan ini bisa ditemukan dalam jawaban Anda terhadap pertanyaan ...

5

DAPATKAH PERUBAHAN TERJADI SEKETIKA?

"Sesungguhnya aku menyatakan kepadamu suatu rahasia: kita tidak akan mati semuanya, tetapi kita semuanya akan diubah, dalam sekejap mata ..."

KUTIPAN DARI KITAB SUCI

Seingat saya, sejak dahulu saya selalu mengimpikan mempunyai kemampuan untuk menolong orang mengubah apa pun dalam kehidupan mereka. Secara naluriah, di usia dini, saya sadar bahwa untuk dapat menolong orang berubah, saya harus dapat mengubah diri sendiri. Bahkan ketika masih sekolah menengah pertama pun, saya sudah mulai mengejar pengetahuan melalui buku-buku dan kaset-kaset yang saya pikir bisa mengajari saya dasar-dasar tentang bagaimana caranya menggeser perilaku dan emosi manusia.

Tentu, saya ingin meningkatkan aspek tertentu dari kehidupan saya sendiri: membuat diri termotivasi, membuat diri menindaklanjuti dan mengambil tindakan, belajar menikmati hidup, dan belajar berhubungan serta menjalin ikatan dengan sesama. Saya tidak tahu pasti mengapa, tetapi entah bagaimana saya kaitkan kenikmatan dengan mempelajari dan berbagi hal-hal yang bisa menghasilkan perbedaan dalam kualitas kehidupan orang dan menuntun mereka untuk menghargai dan bahkan mungkin mengasihi saya. Akibatnya, ketika saya sekolah menengah, saya dikenal sebagai "Ahli Solusi". Seandainya Anda ada masalah, sayalah orang yang perlu Anda temui, dan saya sungguh bangga dengan identitas ini.

Semakin saya belajar, semakin saya kecanduan untuk belajar lebih banyak lagi. Memahami bagaimana caranya mempengaruhi emosi dan perilaku manusia menjadi obsesi bagi saya. Saya ikuti kursus membaca kilat dan saya mengembangkan selera luar biasa untuk membaca buku. Saya membaca hampir 700

buku dalam waktu hanya beberapa tahun, hampir seluruhnya dalam bidang pengembangan manusia, psikologi, pengaruh, dan pengembangan fisiologis. Saya ingin mengetahui *apa pun* dan *segalanya* tentang bagaimana kita dapat meningkatkan kualitas kehidupan kita, dan mencoba untuk segera menerapkannya terhadap diri sendiri serta membagikannya kepada orang lain. Namun, saya tidak berhenti hanya pada buku-buku. Saya menjadi fanatik terhadap kaset-kaset motivasional dan, sementara saya masih di sekolah menengah, sudah menabung uang untuk mengikuti berbagai seminar pengembangan pribadi. Seperti yang bisa Anda bayangkan, tidaklah terlalu lama sebelum saya merasa hanya mendengar hal yang sama diulang-ulang. Tampaknya tidak ada yang baru, dan saya sedikit kecewa karenanya.

Namun, tepat setelah ulang tahun saya yang kedua puluh satu, saya diekspos terhadap serangkaian teknologi yang bisa mengadakan perubahan dalam kehidupan orang dengan kecepatan kilat: teknologi sederhana seperti terapi Gestalt, dan peralatan untuk mempengaruhi seperti hipnosis Ericksonian dan Neuro-Linguistic Programming. Ketika saya melihat bahwa peralatan ini benar-benar dapat membantu orang menciptakan perubahan *dalam hitungan menit* yang sebelumnya memakan waktu berbulan-bulan, bertahun-tahun, atau berpuluh tahun, saya menjadi pewarta injil dalam pendekatan saya terhadapnya. Saya putuskan untuk mencurahkan seluruh sumber daya saya untuk menguasai teknologi-teknologi ini. Dan saya tidak berhenti sampai di sana saja: begitu saya mempelajari sesuatu, langsung saya terapkan.

Saya tidak akan pernah melupakan minggu pertama saya belajar Neuro-Linguistic Programming. Kami mempelajari hal-hal seperti bagaimana caranya menghilangkan fobia seumur hidup dalam waktu kurang dari satu jam—sesuatu yang melalui banyak bentuk terapi tradisional bisa memakan waktu sampai lima tahun atau lebih! Pada hari kelima, saya menengok kepada para psikolog dan psikiater di kelas itu dan berkata, "Hei kawan, ayo kita temukan orang-orang fobia dan kita sembuhkan mereka!" Mereka semua memandangi saya sepertinya saya ini gila. Mereka menjelaskan kepada saya bahwa jelas-jelas saya ini bukan orang yang berpendidikan, bahwa kami harus menunggu hingga program sertifikasi enam bulannya selesai, menjalani prosedur pengujian, dan seandainya kami berhasil, barulah kami siap menggunakan bahan tersebut!

Saya tidak mau menunggu. Maka saya luncurkan karier saya dengan tampil di program-program radio dan televisi di seluruh penjuru Kanada dan akhirnya juga Amerika Serikat. Di setiap program tersebut, saya berbicara kepada

orang-orang mengenai teknologi-teknologi tersebut untuk menciptakan perubahan dan saya jelaskan bahwa seandainya kita mau mengubah kehidupan kita, entah itu kebiasaan yang tidak memberdayakan atau fobia yang telah bertahun-tahun mengendalikan kita, perilaku atau pola emosional tersebut dapat diubah dalam hitungan *menit,* walaupun mungkin mereka pernah bertahun-tahun mencoba mengubahnya.

Apakah ini konsep yang radikal? Jelas. Akan tetapi, dengan penuh semangat saya berpendapat bahwa semua **perubahan itu tercipta dalam sesaat.** Hanya saja, kebanyakan orang menunggu terjadinya hal-hal tertentu sebelum akhirnya *memutuskan* untuk mengadakan pergeseran. Seandainya kita benar-benar mengerti bagaimana cara kerjanya otak, demikian pendapat saya, kita bisa menghentikan proses yang tidak pernah berakhir menganalisis mengapa segalanya terjadi kepada kita, dan seandainya saja kita bisa mengubah apa yang kita kaitkan dengan kepedihan dan kenikmatan itu, kita bisa sama mudahnya mengubah cara sistem saraf kita dikondisikan selama ini dan segera mengendalikan kehidupan kita. Seperti yang bisa Anda bayangkan, seorang pemuda tanpa gelar Ph.D. yang membuat klaim-klaim kontroversial ini melalui radio tidaklah terlalu sependapat dengan profesional-profesional kesehatan mental yang dididik secara tradisional. Ada psikiater dan psikolog yang menyerang saya, bahkan melalui radio.

Oleh karena itu, saya belajar membangun karier saya dalam mengubah orang di atas dua prinsip: *teknologi* dan *tantangan.* Saya tahu bahwa saya sudah mempunyai teknologi yang unggul, cara unggul untuk menciptakan perubahan berdasarkan pemahaman penting tentang perilaku manusia yang kebanyakan bukan bidang pendidikan psikolog tradisional. Saya juga percaya bahwa seandainya saya cukup menantang diri sendiri dan orang-orang yang bekerja dengan saya itu, saya bisa menemukan jalan untuk mengubah apa saja.

Seorang psikiater menyebut saya sok tahu dan pendusta serta menuduh bahwa saya membuat klaim-klaim semu. Saya tantang sang psikiater untuk menahan pesimismenya dan memberi saya kesempatan untuk bekerja dengan salah seorang pasiennya, seseorang yang selama bertahun-tahun tidak berhasil ia ubah. Itu adalah langkah berani, dan pada mulanya ia tidak menanggapi permintaan saya itu. Namun, setelah menggunakan sedikit daya ungkit (suatu teknik yang akan saya bahas dalam bab berikutnya), akhirnya saya berhasil meyakinkan sang psikiater untuk membiarkan pasiennya datang sendirian ke salah satu acara tamu saya dan mengizinkan saya, di depan ruangan, bekerja

dengannya. Dalam waktu lima belas menit saya berhasil menghilangkan fobia wanita ini terhadap ular—padahal ia sudah lebih dari tujuh tahun dirawat oleh psikiater yang menyerang saya itu. Setidaknya sang psikiater takjub. Namun, yang lebih penting, dapatkah Anda membayangkan acuan yang tercipta bagi saya, dan rasa pasti yang saya dapatkan tentang apa yang sanggup saya capai? Saya menjadi sangat antusias! Saya berkeliling ke seluruh pelosok negeri mendemonstrasikan betapa cepat perubahan itu bisa terjadi. Saya menemukan bahwa ke mana pun saya pergi, orang pada awalnya ragu. Namun, ketika saya berhasil mendemonstrasikan hasil-hasil yang terukur di depan mata mereka, saya berhasil mendapatkan bukan saja perhatian mereka dan minat mereka melainkan juga kesediaan mereka untuk menerapkan apa yang telah saya bicarakan itu untuk mendapatkan hasil-hasil yang terukur dalam kehidupan mereka sendiri.

Mengapa kebanyakan orang berpikir perubahan itu memakan waktu? Jelas bahwa salah satu alasannya adalah karena kebanyakan orang telah berulang-ulang mencoba melalui daya kemauan untuk mengadakan perubahan, dan gagal. Asumsi yang kemudian mereka ambil adalah bahwa perubahan-perubahan penting itu pasti memakan waktu dan sangat sulit. Padahal, itu sulit hanya karena kebanyakan orang tidak tahu *bagaimana* caranya berubah! Kita tidak mempunyai strategi yang efektif. Daya kemauan itu sendiri tidaklah cukup—kalau kita mau mencapai perubahan yang langgeng.

Alasan kedua kita tidak cepat berubah adalah karena dalam kebudayaan yang mempunyai serangkaian anggapan yang menghalangi kita dari dapat memanfaatkan kemampuan hakiki kita sendiri. Secara kebudayaan, kita kaitkan asosiasi-asosiasi negatif dengan ide perubahan seketika. Bagi kebanyakan orang, perubahan seketika berarti Anda tidak pernah sungguh-sungguh mempunyai masalah. Kalau Anda bisa berubah demikian mudah, mengapa Anda tidak berubah minggu lalu, bulan lalu, tahun lalu, dan berhenti mengeluh?

Misalnya, seberapa cepatkah seseorang bisa pulih dari kehilangan orang yang dikasihinya dan mulai merasa lain? Secara fisik, kita mempunyai kemampuan untuk itu keesokan paginya. Namun, kenyataannya tidak mereka alami. Mengapa? Sebab ada anggapan-anggapan dalam kebudayaan bahwa kita perlu *berkabung* selama beberapa waktu. Berapa lamakah kita harus berkabung? Semuanya tergantung pada pengkondisian Anda sendiri. Renungkanlah. Kalau keesokan harinya setelah Anda kehilangan orang yang Anda kasihi itu, Anda tidak berkabung, tidakkah itu akan menimbulkan kepedihan besar

dalam kehidupan Anda? Pertama, orang akan langsung menganggap Anda tidak peduli kepada orang yang baru tiada itu. Selain itu, berdasarkan pengkondisian kebudayaan, mungkin saja Anda sendiri mulai menganggap bahwa Anda juga tidak peduli. Konsep mengatasi kematian semudah ini pada intinya terlalu menyakitkan. Kita memilih kepedihan berkabung daripada mengubah emosi kita hingga kita puas bahwa aturan-aturan dan standar-standar kebudayaan tentang apa yang pantas itu telah terpenuhi.

Padahal, ada kebudayaan di mana orang justru *merayakan* ketika seseorang meninggal! Mengapa? Mereka percaya bahwa Allah selalu mengetahui saat yang tepat bagi kita untuk meninggalkan dunia, dan bahwa kematian itu artinya lulus. Mereka juga percaya bahwa seandainya Anda berkabung tentang kematian seseorang, Anda hanya akan mengindikasikan kurangnya pemahaman Anda akan kehidupan, dan Anda hanya akan menunjukkan keegoisan Anda sendiri. Karena orang tersebut sudah pergi ke tempat yang lebih baik, Anda hanya mengasihani diri sendiri. Mereka mengaitkan kenikmatan dengan kematian, dan kepedihan dengan berkabung, sehingga berkabung tidak menjadi bagian dari kebudayaan mereka. Bukannya berkabung itu berarti buruk atau salah. Hanya saja, perlu kita sadari bahwa itu didasarkan pada anggapan kita sendiri bahwa pemulihan dari kepedihan itu memakan waktu.

Sementara saya bicara dari ujung ke ujung pesisir, saya terus mendorong orang-orang untuk mengadakan pergeseran-pergeseran yang mengubah kehidupan, sering kali dalam waktu tiga puluh menit atau kurang. Jelas saya menciptakan kontroversi, dan semakin saya meraih sukses, semakin saya merasa yakin dan pasti. Sejujurnya, saya sesekali bersikap konfrontatif dan lebih dari sekadar sok. Saya mulai praktik terapi pribadi, menolong orang mengubah segalanya, lalu mulai mengadakan seminar-seminar. Dalam waktu hanya beberapa tahun, saya sudah berkeliling tiga minggu setiap bulannya, terus mendorong diri sendiri dan mengerahkan segala kemampuan saya sementara saya berupaya mengembangkan kemampuan saya untuk secara positif mempengaruhi sebanyak mungkin orang dalam waktu sesingkat mungkin. Hasil-hasil yang saya peroleh menjadi legendaris. Pada akhirnya, para psikiater dan psikolog tidak lagi menyerang dan justru tertarik mempelajari teknik-teknik saya untuk digunakan terhadap pasien mereka sendiri. Pada saat yang sama, sikap saya berubah dan saya menjadi lebih seimbang. Akan tetapi, saya tidak pernah kehilangan *gairab* untuk ingin menolong orang sebanyak mungkin.

Dapatkah Perubahan Terjadi Seketika?

Suatu hari, beberapa tahun yang lalu, rzdak lama setelah *Kuasa Tak Terbatas* pertama kalinya diterbitkan, saya menandatangani buku-buku setelah memberikan salah satu seminar bisnis saya di San Francisco. Sementara itu, saya merenungkan imbalan-imbalan luar biasa yang telah saya dapatkan dari menindaklanjuti komitmen-komitmen yang telah saya buat pada diri sendiri ketika saya masih sekolah menengah: komitmen untuk bertumbuh, berkembang, memberikan kontribusi, dan oleh karenanya menghasilkan perbedaan. Saya sadar ketika setiap wajah tersenyum puas, betapa bersyukurnya saya telah mengembangkan keterampilan-keterampilan yang dapat menghasilkan perbedaan dalam menolong orang mengubah apa saja dalam kehidupan mereka.

Sementara kelompok terakhirnya mulai bubar, seorang pria mendekati saya dan bertanya, "Anda kenal saya?" Setelah melihat katakanlah ribuan orang dalam bulan itu saja, harus saya akui saya tidak mengenalnya, Katanya, "Coba ingat-ingat." Setelah memandanginya sejenak, tiba-tiba saya ingat. Kata saya, "Di New York City bukan?" Katanya, "Benar." Kata saya, "Saya sempat menolong Anda menghilangkan kebiasaan merokok Anda." Kembali ia mengangguk. Kata saya, "Wah, itu sudah beberapa tahun yang lalu! Bagaimana kabar Anda?" Ia merogoh sakunya, mengeluarkan kotak Marlboro, menuding saya dengan tatapan menuduh di wajahnya dan mengatakan, *"Anda gagal!"* Lalu ia bombardir saya dengan pernyataan tentang ketidakmampuan saya "memprogram"-nya dengan efektif.

Harus saya akui saya tersentak ketika itu! Bagaimanapun juga, saya telah membangun karier saya di atas kesediaan saya untuk mempertaruhkan diri, di atas komitmen total saya untuk menantang diri sendiri maupun orang lain, di atas dedikasi saya untuk mencoba *apa saja* untuk menciptakan perubahan yang langgeng dan efektif dengan kecepatan seperti kilat. Sementara pria ini terus menyerang ketidakefektifan saya "mengobati" kebiasaan merokoknya, saya bertanya-tanya apa yang salah. Mungkinkah ego saya telah mengatasi tingkatan kemampuan dan keterampilan saya yang sesungguhnya? Secara bertahap saya mulai mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang lebih baik: Apakah yang bisa kupelajari dari situasi ini? Apakah yang sesungguhnya terjadi di sini?

"Apa yang terjadi setelah kita bekerja sama?" saya tanyakan kepadanya, memperkirakan jawaban bahwa ia kembali merokok hanya satu minggu setelah terapinya itu. Ternyata ia sempat berhenti merokok selama dua setengah tahun, setelah saya bekerja dengannya selama kurang dari satu jam! Akan tetapi, suatu hari ia merokok lagi, dan sekarang ia sudah kembali pada

kebiasaan empat kotak setiap harinya, jelas-jelas menyalahkan saya karena perubahannya tidak bertahan lama.

Lalu sadarlah saya: pria ini benar-benar tidak masuk akal. Namun demikian, saya telah mengajarkan sesuatu yang disebut Neuro-Linguistk Programming. Renungkanlah kata "programming atau pemrograman" itu. Kata itu menyarankan bahwa Anda bisa datang kepada saya, saya akan memprogramkan Anda, lalu segalanya akan menjadi baik. Anda tidak harus *melakukan* apa pun! Dari hasrat saya untuk menolong sesama, saya telah membuat kesalahan saya yang pertama, yang saya lihat dibuat juga oleh pemimpin-pemimpin lainnya dalam industri pengembangan diri: saya telah mulai mengambil tanggung jawab atas perubahan-perubahan orang lain.

Hari itulah saya sadar bahwa tanpa sengaja saya telah menempatkan tanggung jawabnya pada orang yang keliru—yaitu saya—dan pria ini, atau siapa pun dari ribuan orang yang berurusan dengan saya, bisa saja kembali ke perilaku lama mereka seandainya mereka menemui tantangan yang cukup sulit, karena mereka memandang saya sebagai orang yang bertanggung jawab atas perubahan mereka. Seandainya segalanya tidak lancar, mereka bisa dengan leluasanya menyalahkan orang lain. Mereka tidak punya *tanggung jawab pribadi,* dan oleh karenanya, tidak mengalami *kepedihan* seandainya mereka tidak menindaklanjuti perilaku barunya itu.

Akibat perspektif baru tersebut, saya memutuskan untuk mengubah metafora untuk pekerjaan saya. Saya tidak lagi menggunakan kata "pemrograman" sebab jika saya terus menggunakan teknik-teknik NLP tersebut, saya anggap itu tidak akurat. Metafora yang lebih baik untuk perubahan jangka panjang adalah **pengkondisian.** Ini ditegaskan bagi saya ketika, beberapa hari kemudian, istri saya memanggil seorang penyetel piano untuk piano baru kami. Pria ini benar-benar ahli. Ia setel setiap dawai piano kami itu selama berjam-jam, menyetel ketegangannya hingga pas betul untuk menciptakan getaran yang sempurna. Di akhir hari itu, pianonya benar-benar sempurna. Ketika saya tanyakan kepadanya, berapa biayanya, ia mengatakan, "Jangan khawatir, nanti akan saya berikan tagihannya pada kunjungan saya berikutnya." Respons saya adalah, "Kunjungan berikutnya? Maksudnya?" Katanya, "Besok saya akan datang lagi, lalu saya akan datang lagi seminggu sekali selama bulan berikutnya. Lalu saya akan datang lagi setiap tiga bulannya sepanjang tahun, hanya karena Anda tinggal dekat laut."

Dapatkah Perubahan Terjadi Seketika?

Kata saya, "Apa maksudnya? Bukankah baru saja Anda sudah menyetel semuanya? Memangnya belum beres?" Katanya, "Sudah, tetapi dawai-dawainya kuat; agar ketegangannya sempurna, kita harus *mengkondisikan* mereka agar tetap pada ketegangan tersebut. Saya harus datang lagi dan mengencangkannya lagi secara berkala hingga dawainya tetap pada ketegangan tersebut." Saya berpikir, "Benar-benar baik bisnisnya ini!" Tetapi saya juga mendapatkan pelajaran berharga hari itu.

Inilah tepatnya yang harus kita lakukan jika kita ingin sukses dalam menciptakan perubahan jangka panjang. **Begitu kita mengadakan suatu perubahan, hendaknya kita** *segera* **menguatkannya. Lalu, kita harus** *mengkondisikan sistem saraf* ***kita.*** **untuk sukses bukan hanya satu kali, melainkan** *secara konsisten.* Anda tentunya tidak akan mengikuti kelas aerobik hanya satu kali lalu mengatakan, "Yah, sekarang tubuh saya sudah lebih baik dan saya akan sehat seumur hidup!" Demikian pulalah halnya dengan emosi dan perilaku Anda. Kita harus mengkondisikan diri untuk sukses, untuk kasih, untuk menerobos ketakutan. Melalui pengkondisian itu, kita bisa mengembangkan pola-pola yang otomatis menuntun kita pada sukses yang konsisten seumur hidup. Perlu kita ingat bahwa kepedihan dan kenikmatan membentuk segala perilaku, dan bahwa kepedihan dan kenikmatan bisa *mengubah* perilaku kita. Pengkondisian menuntut kita untuk memahami bagaimana caranya menggunakan kepedihan dan kenikmatan itu. Yang akan Anda pelajari pada bab berikutnya adalah ilmu pengetahuan yang telah saya kembangkan untuk menciptakan perubahan apa pun yang Anda inginkan dalam kehidupan Anda. Saya menyebutnya **Ilmu Pengetahuan Pengkondisian Neuro-Asosiatif™,** atau NAC. Apa sih itu? **NAC adalah proses selangkah demi selangkah yang dapat mengkondisikan sistem saraf Anda untuk mengasosiasikan kenikmatan dengan hal-hal yang terus ingin Anda tuju dan kepedihan dengan hal-hal yang terus perlu Anda hindarkan agar secara konsisten sukses dalam kehidupan Anda tanpa upaya atau daya kemauan yang terus-menerus.** Ingatlah, perasaan-perasaan yang telah *dikondisikan* untuk diasosiasikan dalam sistem saraf kita itulah—asosiasi-asosiasi neuro kita—yang menentukan emosi dan perilaku kita.

Ketika kita mengendalikan asosiasi-asosiasi neuro kita, kita mengendalikan kehidupan kita. Bab ini akan menunjukkan bagaimana caranya mengkondisikan asosiasi-asosiasi neuro Anda sehingga Anda diberdayakan untuk mengambil tindakan dan memperoleh hasil-hasil yang sejak dahulu Anda impikan.

Ini dirancang untuk memberi Anda kepandaian untuk menciptakan perubahan yang konsisten dan langgeng.

"Bukan segalanya yang berubah; kitalah yang berubah."
— HENRY DAVID THOREAU

Dua perubahan apakah yang diinginkan semua orang dalam kehidupan ini? **Bukankah kita semua ingin mengubah entah 1) bagaimana** *perasaan* **kita tentang segalanya atau** ***2) perilaku*** **kita?** Kalau seseorang pernah mengalami tragedi—mengalami pelecehan ketika masih anak-anak, diperkosa, kehilangan orang yang dikasihi, kehilangan harga diri—jelas ia akan tetap mengalami kepedihan hingga sensasi-sensasi yang ia kaitkan dengan dirinya, dengan kejadian-kejadian atau situasi-situasi tersebut diubah. Demikian pulalah halnya, kalau seseorang makan, minum, merokok, secara berlebih, atau menggunakan obat-obatan, ia mempunyai perilaku-perilaku yang harus diubah. Satu-satunya cara ini bisa terjadi adalah dengan mengaitkan kepedihan dengan perilaku lama dan kenikmatan dengan perilaku baru.

Kedengarannya demikian sederhana, tetapi yang telah saya temukan adalah bahwa agar kita dapat menciptakan perubahan sejati—perubahan yang langgeng—kita perlu mengembangkan sistem yang spesifik untuk menggunakan teknik mana pun yang kita pelajari untuk menciptakan perubahan, dan teknik itu banyak sekali. Setiap harinya saya mendapatkan keterampilan baru dan teknologi baru dari berbagai ilmu pengetahuan. Saya terus menggunakan banyak teknik NLP dan Ericksonian di mana saya memulai karier saya dengannya; beberapa di antaranya adalah yang terbaik. Namun, saya selalu kembali memanfaatkannya dalam kerangka kerja enam langkah dasar yang sama, yang diwakili oleh ilmu pengetahuan NAC. Saya menciptakan NAC sebagai cara untuk menggunakan teknologi mana pun untuk perubahan. Yang benar-benar diberikan NAC adalah sintaksis—urutan—cara-cara spesifik untuk menggunakan keterampilan mana pun untuk menciptakan perubahan jangka panjang.

Saya yakin Anda ingat bahwa dalam Bab Pertama saya telah mengatakan bahwa salah satu komponen kunci dalam menciptakan perubahan jangka panjang adalah pergeseran keyakinan. **Keyakinan pertama yang harus kita punyai kalau kita ingin menciptakan perubahan dengan cepat adalah bahwa kita bisa berubah sekarang.** Kembali, kebanyakan orang di masyarakat kita secara bawah sadar mengaitkan banyak kepedihan dengan ide

mampu berubah dengan cepat. Di satu pihak, kita ingin berubah dengan cepat, dan di lain pihak, pemrograman kebudayaan kita mengajarkan bahwa berubah dengan cepat artinya mungkin kita bahkan tidak pernah mempunyai masalah sama sekali. Mungkin kita hanya pura-pura saja atau malas. Kita harus memegang keyakinan bahwa kita bisa berubah dalam sekejap. Kalau Anda bisa menciptakan masalah dalam sekejap, seharusnya Anda juga bisa menciptakan solusinya! Kita sama-sama tahu bahwa ketika orang akhirnya berubah, mereka berubah dalam sekejap bukan? Ada saatnya ketika perubahan itu terjadi. Mengapa tidak menjadikan saatnya *sekarang?* Biasanya, yang memakan waktu adalah *bersiap-siap berubah.* Kita semua pernah mendengar lelucon:

Tanya: Berapa banyakkab psikiater yang dibutuhkan untuk mengganti lampu pijar?
Jawab: Satu saja ... tetapi sangat mahal biayanya, membutuhkan waktu lama, dan lampu pijarnya sendiri harus mau diganti.

Sampah! Kita harus membuat *diri sendiri* siap berubah. Kita harus menjadi penasihat bagi diri sendiri dan majikan kehidupan kita sendiri.

Keyakinan kedua yang harus kita punyai kalau kita mau menciptakan perubahan jangka panjang adalah bahwa kita sendirilah yang bertanggung jawab atas perubahan kita, bukan orang lain. Bahkan, ada tiga keyakinan spesifik tentang tanggung jawab yang harus dipunyai seseorang kalau ia mau menciptakan perubahan jangka panjang:

1) Pertama, kita harus yakin bahwa "Sesuatu <u>harus</u> berubah"—bukan karena itu seharusnya berubah, bukan karena itu bisa berubah, melainkan karena itu harus berubah. Demikian sering saya mendengar orang mengatakan, "Berat badan saya *seharusnya* turun," "Menunda-nunda itu memang kebiasaan buruk," "Hubungan-hubungan saya *seharusnya* lebih baik." Tetapi ketahuilah bahwa boleh-boleh saja Anda bersikap *"seharusnya"* tetapi kehidupan Anda tetap saja takkan berubah! Hanya ketika sesuatu menjadi suatu keharusanlah kita baru memulai proses benar-benar mengerjakan apa yang perlu dikerjakan untuk menggeser kualitas kehidupan kita.

2) Kedua, bukan saja kita harus yakin bahwa segalanya harus berubah, kita juga harus yakin, "<u>Saya</u> harus mengubahnya." Kita harus memandang *diri sendiri* sebagai sumber perubahannya. Kalau tidak, kita akan selalu mencari orang lain untuk mengadakan perubahannya bagi kita, dan kita akan

selalu menyalahkan orang lain ketika itu tidak berhasil. Kita harus menjadi sumber perubahan kita kalau kita mau perubahan itu langgeng.

3) Ketiga, kita harus yakin, "Saya bisa mengubahnya." Tanpa meyakini bahwa kita mungkin berubah, seperti telah kita bahas di bab sebelumnya, kita tidak berpeluang untuk menindaklanjuti hasrat-hasrat kita.

Tanpa ketiga keyakinan inti ini, yakinlah bahwa perubahan apa pun yang Anda lakukan itu kemungkinan besar hanya akan bersifat sementara. Jangan salah paham—mencari pelatih (pakar, ahli terapi, penasihat, seseorang yang sudah menciptakan hasil-hasil bagi banyak orang lain) yang hebat itu selalu baik untuk mendukung Anda dalam mengambil langkah-langkah yang benar untuk menaklukkan fobia Anda atau untuk berhenti merokok atau untuk menurunkan berat badan. Namun pada akhirnya, **Anda sendirilah yang harus menjadi sumber perubahan Anda.**

Interaksi saya dengan perokok yang kembali merokok hari itulah yang memicu saya untuk mengajukan pertanyaan-pertanyaan baru kepada diri sendiri tentang sumber-sumber perubahan. Mengapa saya demikian efektif selama ini? Apakah yang telah membedakan saya dari yang lain, yang telah mencoba menolong orang yang sama, yang mempunyai niat yang sama, tetapi tidak bisa mendapatkan hasilnya? Dan ketika saya mencoba menciptakan perubahan pada seseorang dan gagal, apa yang terjadi? Apakah yang telah menghalangi saya untuk menghasilkan perubahan yang benar-benar ingin saya bantu orang lain capai?

Lalu saya mulai mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang lebih besar seperti, "Apa yang sebenarnya menjadikan perubahan dalam bentuk terapi mana pun?" Semua terapi terkadang efektif, dan semua bentuk terapi terkadang gagal. Saya juga mulai memperhatikan dua hal menarik lainnya: ada orang yang pergi ke ahli terapi yang saya anggap tidak terlalu terampil tetapi berhasil melakukan perubahan yang mereka inginkan dalam waktu yang sangat singkat. Tetapi ada lagi orang yang pergi ke ahli terapi yang saya anggap sangat baik tetapi tidak berhasil mendapatkan hasil-hasil yang mereka inginkan dalam jangka pendek.

Setelah beberapa tahun menyaksikan ribuan transformasi dan mencari kesamaannya, akhirnya sadarlah saya: kita dapat saja menganalisis masalah kita selama bertahun-tahun, tetapi **tidak ada yang berubah hingga kita mengubah sensasi-sensasi yang kita kaitkan dengan suatu pengalaman dalam sistem saraf kita,** dan kita mempunyai kapasitas untuk melakukan ini dengan cepat dan penuh kuasa kalau kita memahami ...

KUASA OTAK ANDA

Sungguh luar biasa karunia yang kita dapatkan sejak lahir ini! Saya telah mempelajari bahwa otak kita bisa membantu kita mencapai apa saja yang kita inginkan. Kapasitas otak itu hampir-hampir tak terselami. Kebanyakan orang tidak tahu banyak tentang cara kerjanya, jadi marilah kita secara singkat mengarahkan fokus pada sarana kuasa yang tiada tara ini dan bagaimana kita bisa mengkondisikannya untuk secara konsisten mendapatkan hasil-hasil yang kita inginkan dalam kehidupan kita.

Sadarilah bahwa otak Anda sangat antusias menantikan setiap perintah Anda, siap melaksanakan apa pun yang Anda minta kepadanya. Yang ia butuhkan hanyalah sejumlah kecil bahan bakar: oksigen dalam darah Anda dan sedikit glukosa. Dalam soal kerumitan dan kuasanya, otak mengalahkan bahkan teknologi komputer yang paling canggih pun. Otak mampu memproses hingga 30 miliar bit informasi per detiknya dan mengandung setara dengan 6.000 mil (+ 9.600 km) kabel. Umumnya, sistem saraf manusia mengandung kira-kira 28 miliar neuron (sel-sel saraf yang dirancang untuk mengadakan impuls). Tanpa neuron, sistem saraf kita tidak akan dapat menafsirkan informasi yang kita terima melalui organ indra kita, tidak dapat menyampaikannya ke otak dan tidak dapat melaksanakan instruksi-instruksi dari otak tentang apa yang harus dilakukan. Masing-masing neuron ini adalah komputer mungil yang mandiri, yang mampu memproses kira-kira satu juta bit informasi.

Neuron-neuron ini bertindak independen, tetapi juga berkomunikasi dengan neuron-neuron lainnya melalui jaringan menakjubkan berupa 100.000 mil (± 160. 000 km) serat saraf. Kuasa otak Anda untuk memproses informasi sungguh mencengangkan, terutama kalau Anda renungkan bahwa sebuah komputer—bahkan yang paling canggih pun—bisa mengadakan koneksi-koneksi hanya satu per satu. **Sebaliknya, reaksi pada sebuah neuron bisa menyebar ke** *ratusan ribu* **neuron yang lain dalam waktu** ***kurang*** *dari* ***20*** *milidetik,* **Untuk memberi Anda perspektif, itu kira-kira** *sepuluh kali lebih cepat daripada kedipan mata Anda.*

Sebuah neuron membutuhkan waktu sejuta kali lebih lama untuk mengirimkan sinyal daripada tombol komputer pada umumnya, tetapi otak dapat mengenali wajah yang sudah dikenal dalam waktu kurang dari satu detik—prestasi yang jauh melampaui kemampuan komputer paling canggih sekali pun. Otak mencapai kecepatan ini karena, tidak seperti komputer yang

selangkah demi selangkah itu, miliaran neuronnya bisa semua menyerang suatu masalah *sekaligus.*

Kemudian, dengan semua kuasa yang luar biasa ini di tangan Anda, *mengapa kita tidak juga bisa membuat diri kita bahagia secara konsisten?* Mengapa kita tidak juga bisa mengubah perilaku seperti merokok atau minum, makan berlebih atau menunda-nunda? Mengapa kita tidak juga bisa segera menepis depresi, mengatasi frustrasi, dan merasa sukacita setiap harinya seumur hidup kita? Kita bisa! Kita semua mempunyai komputer paling canggih di planet ini, tetapi sayangnya tidak seorang pun memberi kita buku panduannya. Kebanyakan orang tidak tahu bagaimana sebenarnya otak kita itu bekerja, sehingga kita berupaya menggunakan *pikiran* untuk berubah padahal perilaku kita berakar di dalam sistem saraf kita dalam bentuk koneksi-koneksi fisik—koneksi-koneksi neural—atau apa yang saya sebut asosiasi-asosiasi neuro.

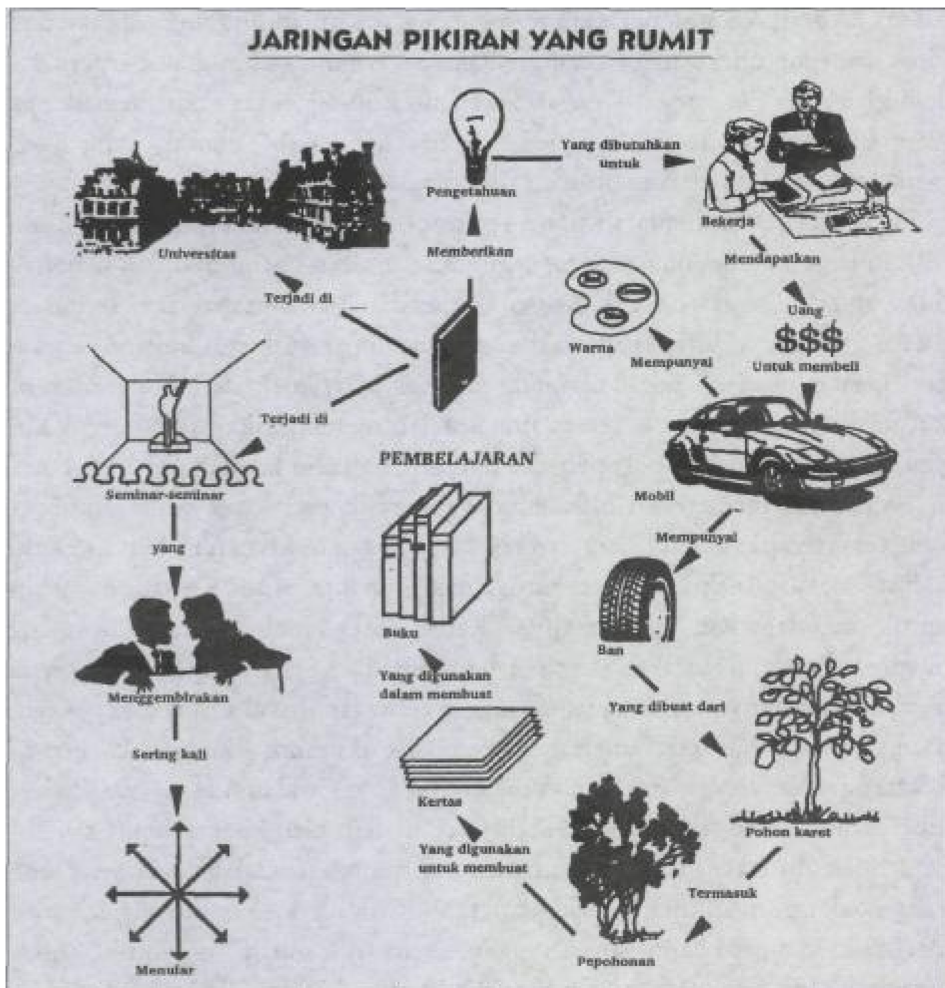
ILMU PENGETAHUAN NEURO: TIKET ANDA MENUJU PERUBAHAN YANG LANGGENG

Terobosan-terobosan besar dalam kemampuan kita untuk memahami pikiran manusia sekarang sudah tersedia karena perkawinan antara dua bidang yang sangat berbeda: neuro-biologi (studi tentang bagaimana otak bekerja) dengan ilmu pengetahuan komputer. Integrasi kedua ilmu pengetahuan inilah yang telah menciptakan disiplin ilmu pengetahuan neuro.

Para ilmuwan neuro mempelajari bagaimana asosiasi-asosiasi neuro itu terjadi dan telah menemukan bahwa neuron-neuron itu terus-menerus mengirimkan pesan-pesan elektrokimiawi bolak-balik lewat jalur-jalur neural, sama seperti lalu lintas yang ramai. Komunikasi ini terjadi sekaligus, masing-masing ide atau ingatan bergerak di sepanjang jalannya sendiri sementara miliaran impuls lainnya bergerak menurut arahnya masing-masing. Pengaturan inilah yang memungkinkan kita secara mental pindah dari ingatan tentang aroma hutan hijau setelah hujan, ke melodi musik Broadway favotit, ke rencana detail dari semalam dengan orang yang dikasihi, ke ukuran dan tekstur khusus dari ibu jari seorang bayi yang baru lahir.

Bukan saja sistem yang kompleks ini memungkinkan kita menikmati indahnya dunia kita, melainkan juga membantu kita bertahan di dalamnya. Setiap kali kita mengalami kepedihan atau kenikmatan yang berarti, otak kita mencari penyebabnya dan merekamnya dalam sistem saraf kita untuk

memungkinkan kita mengambil keputusan-keputusan yang lebih baik tentang apa yang harus dilakukan **di masa depan.** Misalnya, tanpa asosiasi neuro dalam otak Anda untuk mengingatkan Anda bahwa mengulurkan tangan ke dalam api itu akan membakar Anda, bisa dibayangkan Anda membuat kesalahan yang sama berulang-ulang hingga tangan Anda hangus terbakar. Demikianlah asosiasi-asosiasi neuro itu dengan cepat memberikan sinyal-sinyal ke otak kita yang membantu kita mengakses ulang ingatan kita dan dengan aman memanipulasi kita melalui kehidupan kita.



"Bagi otak yang tumpul, alam itu mati. Bagi otak yang dicerahkan, seluruh dunia menyala dan berkilau terang."

—RALPH WALDO EMERSON

Ketika kita mengerjakan sesuatu untuk pertama kalinya, kita *menciptakan hubungan fisik,* benang tipis neural yang memungkinkan kita mengakses kembali emosi atau perilaku tersebut nantinya di masa depan. Bayangkanlah begini: setiap kali kita mengulangi perilaku tersebut, hubungannya semakin kuat. Kita tambahkan satu benang lagi ke hubungan neural kita. Dengan pengulangan dan intensitas emosional yang cukup, kita bisa menambahkan banyak benang sekaligus, meningkatkan kuatnya ketegangan pola emosional atau perilaku tersebut hingga akhirnya kita mempunyai "jalur bebas hambatan" ke perilaku atau perasaan tersebut. Ketika itulah kita menemukan diri kita terdorong untuk merasakan perasaan-perasaan tersebut atau berperilaku demikian *secara konsisten.* Dengan kata lain, hubungan tersebut menjadi apa yang sudah saya cap sebagai "jalan bebas hambatan" neural, yang akan mengantarkan kita ke rute otomatis dan konsisten dari perilaku tersebut.

Asosiasi neuro ini adalah suatu realitas biologis—ini bersifat fisik. Kembali, inilah sebabnya mengapa menggunakan pikiran untuk berubah biasanya tidak efektif; asosiasi-asosiasi neuro kita adalah alat bertahan dan tertanam dalam sistem saraf kita sebagai hubungan-hubungan fisik dan bukannya sebagai "ingatan-ingatan" tak berwujud. Michael Merzenich dari University of California, San Francisco, secara ilmiah telah membuktikan bahwa semakin kita bergelimang dalam pola perilaku tertentu, semakin kuatlah pola tersebut.

Merzenich memetakan bidang-bidang spesifik pada otak seekor monyet yang teraktivasikan ketika jari tertentu pada tangan monyet tersebut disentuh. Lalu ia melatih seekor monyet untuk menggunakan jarinya secara dominan untuk mendapatkan makanannya. Ketika Merzenich memetakan ulang bidang-bidang yang teraktivasikan oleh sentuhan itu pada otak sang monyet, ia menemukan ternyata bidang yang tanggap terhadap sinyal-sinyal dari penggunaan tambahan jari tersebut telah berkembang ukurannya hampir *600 persen!* Sekarang monyetnya melanjutkan perilakunya walaupun ia tidak lagi diberikan imbalan sebab jalur neuralnya telah demikian kuat terbentuk.

Sebuah ilustrasi pada perilaku manusia mungkin adalah pada seseorang yang tidak lagi menikmati merokok, tetapi masih merasakan dorongan untuk merokok. Mengapa demikian? Orang ini secara fisik sudah "terbentuk" untuk merokok. Ini menjelaskan mengapa Anda mungkin kesulitan menciptakan perubahan dalam pola emosional atau perilaku Anda selama ini. Anda bukan sekadar "mempunyai kebiasaan"—Anda telah menciptakan jaringan asosiasi-asosiasi neuro yang kuat dalam sistem saraf Anda.

Dapatkah Perubahan Terjadi Seketika?

Secara bawah sadar, kita mengembangkan asosiasi-asosiasi neuro ini dengan membiarkan diri bergelimang dalam emosi atau perilaku secara konsisten. Setiap kali Anda bergelimang dalam emosi amarah atau perilaku membentak kepada orang yang Anda kasihi, Anda memperkuat hubungan neuralnya dan Anda meningkatkan kemungkinan Anda akan melakukannya lagi. Kabar baiknya adalah begini: riset juga telah menunjukkan bahwa ketika monyet tersebut dipaksa menghentikan menggunakan jarinya itu, bidang otak di mana hubungan-hubungan neural tersebut terbentuk benar-benar *menciut ukuran-nya,* dan oleh karenanya asosiasi neuronya semakin lemah.

Ini adalah kabar baik bagi mereka yang ingin mengubah kebiasaannya! Jika saja Anda *berhenti bergelimang* dalam perilaku atau emosi tertentu cukup lama, jika saja Anda *menyela pola Anda* menggunakan jalan lama cukup lama, hubungan neuralnya akan melemah dan menciut. Demikianlah pola emosional atau perilaku yang tidak memberdayakan itu menghilang bersamaan dengan itu. Hendaknya kita ingat bahwa ini juga berarti bahwa kalau Anda tidak menggunakan gairah Anda, itu pasti akan melemah. Ingatlah: keberanian, kalau tidak digunakan, akan berkurang. Komitmen, kalau tidak dilatih, memudar. Kasih, kalau tidak dibagikan, menghilang.

"Mempunyai pikiran yang baik belumlah cukup;
yang penting adalah menggunakannya dengan baik."

—RENE DESCRATES

Yang ditawarkan ilmu pengetahuan Pengkondisian Neuro-Asosiatif adalah enam langkah yang secara spesifik dirancang untuk mengubah perilaku dengan mematahkan pola-pola yang tidak memberdayakan Anda. Akan tetapi, terlebih dahulu, kita harus memahami bagaimana otak mengadakan asosiasi neuro itu. **Setiap kali Anda mengalami kepedihan atau kenikmatan cukup besar, otak Anda langsung mencari penyebabnya. I**a menggunakan tiga kriteria berikut:

1. Otak Anda mencari sesuatu yang tampaknya unik. Untuk mem-persempit penyebab yang mungkin, otak berusaha membedakan sesuatu yang luar biasa. Tampaknya logis saja kalau Anda mengalami perasaan yang luar biasa, pasti ada penyebab yang luar biasa.

2. Otak Anda mencari sesuatu yang tampaknya terjadi sekaligus. Dalam psikologi ini dikenal sebagai Hukum Kemutakhiran. Tidakkah masuk akal

bahwa apa yang terjadi saat ini (atau baru-baru ini), yang sangat nikmat atau pedih, mungkin merupakan penyebab sensasi tersebut?

3. Otak Anda mencari konsistensi. Jika Anda merasakan kepedihan atau kenikmatan, otak Anda segera memperhatikan apa di sekeliling Anda yang unik dan terjadi sekaligus. Kalau unsur yang memenuhi dua kriteria tersebut juga tampaknya terjadi *secara konsisten* setiap kali Anda merasakan kepedihan atau kenikmatan tersebut, maka yakinlah bahwa otak Anda akan menentukan bahwa itulah penyebabnya. Tantangannya dalam hal ini tentunya adalah bahwa ketika kita merasa cukup pedih atau nikmat, kita cenderung menarik kesimpulan umum tentang konsistensi. Saya yakin pernah ada orang yang mengatakan kepada Anda, "Kamu *selalu* saja melakukan itu," setelah Anda melakukan sesuatu untuk pertama kalinya. Bahkan mungkin Anda sendiri yang mengatakannya kepada diri sendiri.

Karena ketiga kriteria untuk membentuk asosiasi-asosiasi neuro ini demikian tidak tepat, mudah sekali hal itu menjadi korban penafsiran yang keliru dan menciptakan apa yang saya sebut **asosiasi-asosiasi neuro yang semu.** Itulah sebabnya kita harus mengevaluasi kaitan-kaitannya sebelum menjadi bagian dari proses pengambilan keputusan di bawah sadar kita. **Demikian sering kita menyalahkan penyebab yang keliru, dan oleh karenanya menutup diri terhadap pemecahan yang mungkin.** Saya pernah mengenal seorang wanita, seorang artis yang sangat sukses, yang sudah dua belas tahun tidak menjalin hubungan dengan pria. Wanita ini sangat bersemangat dengan segalanya yang ia kerjakan; itulah yang menjadikannya artis yang demikian besar. Namun, ketika hubungannya berakhir dan ia menemukan dirinya dalam kepedihan luar biasa, otaknya langsung mencari penyebabnya—otaknya mencari sesuatu yang *unik* dalam hubungan tersebut.

Otaknya melihat bahwa hubungan tersebut sangatlah bergairah. Bukannya mengidentifikasikannya sebagai salah satu bagian indah dari hubungan tersebut, ia mulai menganggap bahwa itulah *alasan* hubungan tersebut berakhir. Otaknya juga mencari sesuatu *sekaligus* dengan kepedihannya itu; kembali otaknya melihat bahwa ada gairah luar biasa tepat sama sebelum hubungan tersebut berakhir. Ketika wanita ini mencari sesuatu yang *konsisten,* kembali gairah itulah yang menjadi sumber penyebabnya. Karena gairah memenuhi ketiga kriteria tersebut, otaknya memutuskan bahwa pasti itulah alasan hubungannya berakhir dengan menyakitkan.

Setelah mengaitkan gairah itu sebagai penyebabnya, wanita ini bertekad untuk tidak lagi merasakan gairah sebesar itu dalam suatu hubungan. Inilah contoh klasik tentang asosiasi neuro yang keliru. Ia telah mengaitkan penyebab yang keliru, dan itu sekarang menjadi pemandu perilakunya dan melumpuhkan potensi untuk hubungan yang lebih baik di masa depan. Sumber penyebab yang sesungguhnya adalah bahwa ia dengan pasangannya itu mempunyai nilai-nilai dan aturan-aturan yang berbeda. Akan tetapi, karena ia mengaitkan itu dengan gairahnya, ia menghindarkan gairah itu dengan segala cara, bukan saja dalam hubungan, melainkan juga dalam keseniannya. Kualitas seluruh kehidupannya pun mulai menderita. Inilah contoh yang sempurna tentang bagaimana kita terkadang mengadakan kaitan yang cukup aneh; kita harus memahami bagaimana otak kita mengadakan asosiasi-asosiasi dan harus kita pertanyakan banyak hubungan yang telah kita terima saja, yang mungkin membatasi kehidupan kita. Kalau tidak, dalam kehidupan pribadi maupun profesional kita, kita pasti akan merasa tidak terpenuhi dan frustrasi.

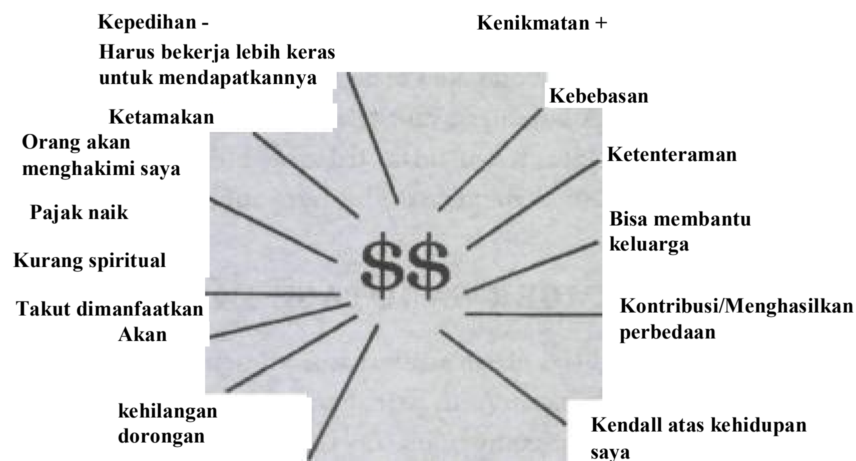
SUMBER SABOTASE **DIRI**

Yang bahkan lebih jahat lagi adalah **asosiasi-asosiasi neuro campuran,** sumber sabotase diri yang klasik. Kalau Anda pernah menemukan diri mulai mencapai sesuatu, lalu menghancurkannya, biasanya penyebabnya adalah asosiasi-asosiasi neuro campuran. Mungkin bisnis Anda selama ini mengalami pasang surut. Mengapa demikian? Itulah kasus mengasosiasikan kepedihan sekaligus kenikmatan dengan situasi yang sama.

Suatu contoh yang mudah diselami banyak orang adalah uang. Dalam banyak kebudayaan, orang mempunyai asosiasi campuran dengan kekayaan yang luar biasa. Jelas bahwa orang menginginkan uang. Mereka berpikir uang akan memberi mereka lebih banyak kebebasan, ketenteraman, kesempatan untuk memberikan kontribusi, kesempatan untuk bepergian, untuk belajar, untuk berkembang, untuk menghasilkan perbedaan. Namun sekaligus, kebanyakan orang tidak pernah melampaui puncak penghasilan tertentu karena dalam hati mereka mengasosiasikan mempunyai uang "berlebihan" itu dengan banyak hal negatif. Mereka mengasosiasikannya dengan ketamakan, dengan dihakimi, dengan stres, dengan ketidakbermoralan atau kurangnya spiritualitas.

Salah satu latihan pertama yang saya minta untuk dikerjakan dalam seminar-seminar Financial Destiny™ saya adalah merenungkan segala asosiasi

positif mereka dengan kekayaan, maupun asosiasi negatifnya. Pada sisi positif mereka menuliskan hal-hal seperti: kebebasan, kemewahan, kontribusi, kebahagiaan, ketenteraman, bepergian, kesempatan, dan menghasilkan perbedaan. Akan tetapi, pada sisi negatif (yang biasanya lebih banyak), mereka menuliskan hal-hal seperti: bertengkar dengan pasangan, stres, rasa bersalah, tidak bisa tidur, upaya keras, ketamakan, kedangkalan, dan rasa berpuas diri, dihakimi, serta pajak. Apakah Anda memperhatikan perbedaan dalam intensitas di antara kedua asosiasi neuro ini? Yang manakah menurut Anda yang lebih berperan dalam kehidupan mereka?



Ketika memutuskan apa yang harus dilakukan, kalau otak Anda tidak mempunyai sinyal yang jelas tentang apa yang sama dengan kepedihan dan apa yang sama dengan kenikmatan, otak menjadi kelebihan beban dan menjadi bingung. Akibatnya, Anda kehilangan momentum dan kuasa untuk mengambil tindakan yang menentukan, yang seharusnya bisa memberikan apa yang Anda inginkan. **Ketika Anda memberikan pesan-pesan campuran pada otak Anda, Anda akan mendapatkan hasil-hasil campuran pula.** Bayangkanlah proses pengambilan keputusan otak Anda itu ibarat timbangan: "Seandainya saya melakukannya, akankah ini berarti kepedihan atau kenikmatan?" Dan ingatlah, bukan hanya banyaknya faktor pada setiap sisinya melainkan juga bobotnya. Adalah mungkin, Anda mempunyai asosiasi yang lebih banyak nikmatnya daripada pedihnya mengenai uang, tetapi kalau satu saja dari

asosiasi negatifnya itu sangat kuat, maka asosiasi neuro yang keliru itu bisa menghapuskan kemampuan Anda untuk sukses secara keuangan.

HAMBATAN KIRI-KANAN PEDIH

Apakah yang terjadi ketika Anda sampai ke titik di mana Anda merasa bahwa Anda akan mengalami kepedihan *apa* pun yang Anda lakukan? Saya menyebutnya hambatan kiri-kanan pedih. Sering kali, ketika ini terjadi, kita menjadi lumpuh—kita tidak tahu apa yang harus kita lakukan. Biasanya kita memilih apa yang kita anggap sebagai alternatif yang lebih tidak menyakitkan. Namun, ada orang yang membiarkan kepedihan ini membuat mereka sungguh-sungguh kewalahan dan mereka mengalami ketidakberdayaan yang dipelajari.

Menggunakan keenam langkah dari NAC akan membantu Anda menyela pola-pola yang tidak memberdayakan ini. Anda akan menciptakan jalur-jalur alternatif sehingga tidak sekadar "berharap" hilangnya perilaku yang tidak Anda inginkan, atau mengatasinya dalam jangka pendek, melainkan benar-benar mengubah asosiasi-asosiasi neuro Anda untuk merasa dan berperilaku konsisten dengan pilihan-pilihan baru Anda yang memberdayakan. Tanpa mengubah apa yang Anda kaitkan dengan kepedihan dan kenikmatan itu dalam sistem saraf Anda, tidak ada perubahan yang akan langgeng.

Setelah membaca dan memahami keenam langkah berikut, saya tantang Anda untuk memilih sesuatu yang ingin Anda ubah dalam kehidupan Anda sekarang juga. Ambillah tindakan dan tindaklanjutilah masing-masing langkah yang akan Anda pelajari itu agar Anda bukan saja membaca materinya, melainkan juga *menghasilkan perubahan-perubahan* berkat membacanya. Marilah kita mulai mempelajari...

6

BAGAIMANA CARANYA MENGUBAH APA PUN DALAM KEHIDUPAN ANDA: ILMU PENGETAHUAN PENGKONDISIAN NEUROASOSIATIF™

"Awal suatu kebiasaan adalah ibarat benang yang tidak kelihatan, tetapi setiap kali kita ulangi tindakan tersebut, kita memperkuat benangnya, kita menambahkan serat lagi kepadanya, hingga menjadi kabel yang tebal dan mengikat pikiran kita dan tindakan kita, yang tidak dapat ditarik kembali."

—ORISON SWEET MARDEN

Kalau kita mau mengubah perilaku kita, hanya ada satu cara efektif untuk melakukannya: kita harus mengaitkan sensasi-sensasi kepedihan yang tidak tertahankan dan segera, dengan perilaku lama kita, dan sensasi-sensasi kenikmatan yang luar biasa dan segera, dengan perilaku barunya. Bayangkanlah begini: kita semua, melalui pengalaman hidup, telah mempelajari pola berpikir dan berperilaku tertentu untuk mengeluarkan diri dari kepedihan ke dalam

kenikmatan. Kita semua mengalami emosi-emosi seperti kebosanan, frustrasi, amarah, atau merasa kewalahan. Kita mengembangkan strategi-strategi untuk mengakhiri perasaan-perasaan tersebut. Ada orang yang menggunakan belanja; ada yang menggunakan makanan; ada yang menggunakan seks; ada yang menggunakan obat-obatan; ada yang menggunakan alkohol; ada yang membentak anak-anaknya. Mereka tahu, sadar atau di bawah sadar, bahwa jalur neural ini akan melegakan kepedihan mereka dan membawa mereka ke semacam tingkatan kenikmatan saat itu.

Apa pun strateginya, kalau kita ingin mengubahnya, kita harus menempuh enam langkah sederhana, yang hasilnya adalah menemukan cara yang lebih langsung dan lebih memberdayakan untuk keluar dari kepedihan ke dalam kenikmatan, cara-cara yang akan lebih efektif dan anggun. Keenam langkah NAC akan menunjukkan bagaimana caranya menciptakan jalan tol langsung keluar dari kepedihan ke dalam kenikmatan tanpa perubahan-perubahan rute yang tidak memberdayakan. Yaitu:

LANGKAH UTAMA 1 NAC:

Putuskanlah Apa yang Benar-benar Anda Inginkan dan Apa yang Menghalangi Anda untuk Mendapatkannya Sekarang

Anda tidak akan menyangka betapa banyak orang datang kepada saya untuk terapi, dan ketika saya menanyakan apa yang mereka inginkan, mereka akan menghabiskan waktu dua puluh menit menjelaskan apa yang tidak mereka inginkan, atau apa yang tidak lagi ingin mereka alami. Harus kita ingat bahwa kita mendapatkan apa pun yang menjadi fokus kita dalam kehidupan ini. Kalau kita terus saja mengarahkan fokus pada apa yang tidak kita inginkan, kita bahkan akan semakin mendapatkannya. **Langkah pertama untuk menciptakan perubahan apa pun adalah memutuskan apa yang Anda *inginkan* sehingga jelas Anda harus menuju ke arah mana.** Semakin spesifik apa yang Anda inginkan itu, semakin jelaslah Anda, dan semakin besarlah kuasa Anda untuk mencapai apa yang Anda inginkan itu dengan lebih cepat.

Kita juga harus mempelajari apa yang menghalangi kita untuk mendapatkan apa yang kita inginkan. Pasti, yang menghalangi kita dari mengadakan perubahan adalah karena kita mengaitkan kepedihan lebih besar dengan

mengadakan perubahan itu daripada sekadar bertahan di tempat kita berada. Entah kita mempunyai anggapan seperti, "Kalau aku berubah, aku akan mengalami kepedihan," atau kita takut terhadap yang tidak kita kenal, yang mungkin dibawakan oleh perubahan tersebut.

LANGKAH UTAMA 2 NAC:

Dapatkanlah Daya Ungkit: Asosiasikanlah Kepedihan Luar Biasa dengan Tidak Berubah Sekarang dan Kenikmatan Luar Biasa dengan Mengalami Perubahan Sekarang!

Kebanyakan orang tahu bahwa mereka benar-benar ingin berubah, tetapi mereka pada dasarnya tidak sanggup melakukannya! **Tetapi perubahan itu biasanya bukanlah soal kesanggupan; itu hampir selalu mengenai motivasi.** Kalau seseorang menodongkan senjata ke kepala kita dan mengatakan, "Sebaiknya Anda keluar dari kondisi depresi itu dan mulai merasa senang sekarang," saya berani bertaruh bahwa siapa pun dapat menemukan cara untuk mengubah kondisi emosionalnya saat itu.

Namun masalahnya, seperti yang telah saya katakan, adalah bahwa perubahan itu sering kali hanyalah sesuatu yang *seharusnya* dan bukan benar-benar suatu *keharusan*. Atau kalau suatu keharusan, itu adalah keharusan "suatu hari kelak". **Satu-satunya cara kita bisa mengadakan perubahan sekarang adalah kalau kita menciptakan rasa mendesak yang demikian kuatnya sehingga kita terdorong untuk menindaklanjutinya.** Jadi, kalau kita ingin menciptakan perubahan, kita harus menyadari bahwa masalahnya bukanlah apakah kita bisa melakukannya, melainkan apakah kita akan melakukannya. Entah kita akan atau tidak melakukannya akhirnya tergantung pada tingkat motivasi kita, yang pada gilirannya tergantung pada dua kuasa kembar dalam kehidupan kita itu, kepedihan dan kenikmatan.

Setiap perubahan yang pernah Anda capai dalam kehidupan Anda adalah hasil dari mengubah asosiasi-asosiasi neuro Anda tentang apa yang berarti kepedihan dan apa yang berarti kenikmatan. Namun demikian sering, kita kesulitan memotivasi diri untuk berubah karena kita mempunyai emosi campuran mengenai perubahan. Di satu pihak, kita ingin berubah. Kita tidak mau menderita kanker karena merokok. Kita tidak mau kehilangan hubungan-hubungan pribadi kita karena temperamen kita yang tak terkendali. Kita tidak

mau anak-anak merasa tidak dikasihi karena kita kasar terhadap mereka. Kita tidak mau merasa depresi seumur hidup kita karena sesuatu yang terjadi di masa lalu kita. Kita tidak mau merasa seperti korban lagi.

Di lain pihak, kita takut berubah. Kita bertanya-tanya, "Bagaimana kalau aku berhenti merokok, tetapi akhirnya aku tetap mati juga karena kanker, padahal telah kutinggalkan kenikmatan merokok itu?" Atau "Bagaimana kalau kulepaskan perasaan negatif ini tentang pemerkosaan itu, dan itu terulang kembali?" Kita mempunyai **emosi campuran** di mana kita mengaitkan kepedihan sekaligus kenikmatan dengan berubah, yang membuat otak kita menjadi tidak pasti apa yang harus dilakukannya, dan menghalangi kita dari memanfaatkan seluruh sumber daya kita untuk mengadakan perubahan-perubahan yang bisa terjadi katakanlah dalam sesaat kalau seluruh keberadaan kita berkomitmen terhadap perubahan itu.

Bagaimanakah kita mengubah ini? Salah satu hal yang mengubah siapa pun adalah sampai ke **ambang batas kepedihan.** Ini artinya mengalami kepedihan pada tingkatan yang sedemikian rupa sehingga Anda tahu Anda *harus berubah sekarang juga*—titik di mana otak Anda mengatakan, "Cukup sudah; aku tidak bisa melewatkan satu hari lagi, *sesaat* lagi, hidup atau merasa seperti ini."

Pernahkah Anda mengalami hal ini dalam hubungan pribadi, misalnya? Anda bertahan, rasanya menyakitkan dan Anda tidak sungguh-sungguh bahagia, tetapi Anda tetap bertahan. Mengapa? Anda merasionalisasikan bahwa itu pasti membaik, tanpa melakukan apa pun untuk *menjadikannya* membaik. Seandainya Anda benar-benar pedih, mengapa tidak Anda putuskan? Walaupun Anda tidak bahagia, ketakutan Anda terhadap yang belum Anda kenal itu lebih kuat memotivasi Anda. "Benar, aku tidak bahagia sekarang," demikian mungkin pikiran Anda, "tetapi bagaimana kalau aku putus lalu tidak menemukan orang lain lagi? Setidaknya sekarang aku tahu bagaimana cara menangani kepedihan ini."

Cara berpikir seperti inilah yang menghalangi orang mengadakan perubahan. Namun pada akhirnya, suatu hari kepedihan akibat bertahan dalam hubungan yang negatif tersebut menjadi lebih besar daripada ketakutan Anda terhadap yang belum Anda kenal, maka Anda sampai ke ambang batas dan mengadakan perubahannya. Mungkin Anda telah melakukannya terhadap tubuh Anda, ketika akhirnya Anda memutuskan bahwa Anda tidak bisa lagi melewatkan satu hari tanpa berbuat apa-apa dengan berat badan Anda yang berlebihan. Mungkin pengalaman yang akhirnya mendorong Anda melampaui

batas adalah kegagalan Anda untuk mengenakan celana *jeans* kesayangan Anda, atau sensasi "paha raksasa" Anda bergesekan ketika Anda dengan susah payah naik tangga! Atau sekadar melihat daging lebih pada tubuh Anda!

DIET ALPO

Beberapa waktu yang lalu, seorang wanita yang menghadiri seminar saya bercerita tentang strateginya yang efektif, yang telah dikembangkannya untuk menurunkan berat badannya. Ia dengan seorang teman berkomitmen berulang-ulang untuk menurunkan berat badan, tetapi terus saja tidak memenuhi janji mereka. Akhirnya, mereka sama-sama sampai ke titik di mana menurunkan berat badan itu harus. Berdasarkan pada apa yang telah saya ajarkan kepada mereka, mereka memerlukan daya ungkit untuk mendorong mereka melampaui batas. Mereka perlu menjadikan tidak memenuhi janji mereka itu lebih *menyakitkan* daripada apa pun yang dapat mereka bayangkan.

Mereka memutuskan untuk saling berkomitmen satu sama lain dan sekelompok teman bahwa seandainya mereka tidak lagi memenuhi janji mereka, mereka harus memakan satu kaleng makanan anjing Alpo! Jadi, untuk menepis rasa lapar mereka, kedua wanita yang banyak akal ini menceritakannya kepada semua orang dan meletakkan kaleng makanan anjing itu di tempat yang mudah kelihatan sebagai pengingat. Katanya, ketika mereka mulai merasa lapar, mereka mengambil kaleng makanan anjing itu dan mereka membaca labelnya. Dengan kandungan seperti "daging kuda", mereka tidak kesulitan memegang komitmen mereka. Mereka mencapai sasaran mereka tanpa kesulitan!

Pengungkit adalah suatu alat yang kita gunakan untuk mengungkit atau memindahkan beban yang sangat berat, yang sebelumnya tidak sanggup kita lakukan. Daya ungkit mutlak penting dalam menciptakan perubahan apa pun, dalam membebaskan diri dari beban-beban perilaku seperti merokok, minum, makan berlebih, mengumpat, atau pola-pola emosional seperti merasa depresi, khawatir, ketakutan, atau tidak memadai—apa pun itu. Perubahan membutuhkan lebih dari sekadar memantapkan pengetahuan bahwa Anda seharusnya berubah. Anda harus tahu pada tingkatan emosional yang terdalam dan tingkatan indra yang paling dasar, bahwa Anda *harus* berubah. Kalau sudah

berulang kali Anda mencoba berubah tetapi gagal, itu berarti bahwa **tingkatan kepedihan akibat tidak berubah itu belum cukup kuat.** Anda belum sampai ke ambang batasnya, daya ungkit yang paling hakiki itu.

Ketika saya memberikan terapi pribadi, adalah suatu keharusan bahwa saya menemukan daya ungkit terbesar untuk menolong orang mengadakan perubahan dalam satu sesi saja, padahal bertahun-tahun terapi yang telah mereka jalani belum berhasil. Saya mulai setiap sesi dengan mengatakan bahwa saya tidak bisa bekerja dengan seseorang yang tidak berkomitmen untuk berubah sekarang. Salah satu alasannya adalah karena saya memungut bayaran $3,000 per sesinya, dan saya tidak mau mereka menginvestasikan uang mereka kecuali mereka mutlak akan mendapatkan hasil yang menjadi komitmen mereka *hari itu* juga, *dalam sesi tunggal tersebut.* Sering kali orang terbang dari bagian lain Amerika. Bayangan pulang tanpa hasil memotivasi para klien saya itu untuk menghabiskan setidaknya setengah jam meyakinkan saya bahwa mereka benar-benar berkomitmen dan bersedia melakukan apa pun untuk berubah saat itu juga. Dengan daya ungkit seperti itu, menciptakan perubahan menjadi pasti. Mengutip filsuf Nietzsche, barangsiapa mempunyai alasan yang cukup kuat, ia sanggup menanggung cara apa saja. Saya telah memukan bahwa 20 persen dari perubahan apa pun itu adalah mengetahui *bagaimana* caranya; tetapi 80 persen adalah mengetahui alasannya *mengapa.* Kalau kita mengumpulkan alasan yang cukup kuat untuk berubah, dalam hitungan menit kita bisa mengubah sesuatu yang selama bertahun-tahun belum berhasil kita ubah.

"Berilah saya pengungkit yang cukup panjang
dan penopang yang cukup kuat.
Dengan satu tangan saya bisa gerakkan dunia."
—ARCHIMEDES

Daya **ungkit terbesar yang bisa Anda ciptakan bagi diri** sendiri **adalah kepedihan yang keluar dari dalam, bukan dari luar. Mengetahui bahwa Anda telah gagal menjalani kehidupan menurut standar-standar Anda sendiri itulah kepedihan yang paling hakiki.** Kalau kita gagal bertindak menurut pandangan kita sendiri tentang diri sendiri, kalau perilaku kita tidak konsisten dengan standar-standar kita—dengan identitas yang kita pegang bagi diri sendiri—maka jurang antara tindakan kita dengan siapa kita itu mendorong kita untuk berubah.

Daya ungkit yang tercipta dengan menunjukkan ketidakkonsistenan antara standar seseorang dengan perilakunya bisa sangat efektif dalam membuatnya berubah. Itu bukan saja tekanan yang dibebankan kepadanya dari luar, melainkan tekanan yang menumpuk dari dalam. **Salah satu daya paling kuat dalam kepribadian manusia adalah dorongan untuk memelihara integritas identitas kita sendiri.**

Alasan demikian banyak orang tampaknya hidup kontradiktif adalah karena kita tidak pernah menyadari ketidakkonsistenan itu apa adanya. Kalau Anda ingin menolong seseorang, Anda tidak akan mengakses daya ungkit seperti ini dengan membuatnya salah atau mengemukakan bahwa ia tidak konsisten, melainkan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang membuatnya sadar sendiri akan ketidakkonsistenannya itu. Ini adalah pengungkit yang jauh lebih ampuh daripada menyerang. Kalau Anda mencoba membebankan tekanan dari luar, mereka akan melawan, tetapi tekanan internal hampir mustahil mereka lawan.

Tekanan seperti ini adalah alat berharga untuk Anda gunakan terhadap diri sendiri. Sikap berpuas diri melahirkan kemandekan; kecuali Anda sangat tidak puas dengan pola perilaku Anda yang sekarang, Anda tidak akan termotivasi untuk mengadakan perubahan-perubahan yang diperlukan. Jujurlah: manusia itu tanggap terhadap tekanan.

Lalu mengapa seseorang tidak juga berubah ketika merasa dan mengetahui bahwa ia seharusnya berubah? **Ia mengasosiasikan kepedihan lebih besar dengan berubah daripada tidak berubah.** Untuk mengubah seseorang, termasuk diri sendiri, kita harus membalikkan hal ini sehingga *tidak* berubah menjadi sangat menyakitkan (melampaui ambang batas toleransi kita). Selain itu, ide berubah menjadi menarik dan nikmat!

Untuk mendapatkan daya ungkit sejati, tanyakanlah **pertanyaan-pertanyaan yang menimbulkan kepedihan:** "Apa akibatnya nanti kalau aku *tidak* berubah?" Kebanyakan orang terlalu sibuk memperhitungkan harga perubahan. Namun, berapakah harga dari tidak berubah? "Pada akhirnya, kehilangan apakah yang akan kualami dalam kehidupan ini, kalau aku tidak berubah? Akibat apakah yang sudah kutanggung secara mental, emosional, fisik, keuangan, spiritual?" Jadikanlah kepedihan tidak berubah itu demikian nyata bagi Anda, demikian kuat, demikian mendesak sehingga Anda tidak lagi dapat menunda mengambil tindakan.

Kalau itu belum juga menciptakan daya ungkit yang memadai, fokuslah pada bagaimana itu mempengaruhi orang-orang yang Anda kasihi, anak-anak Anda, dan orang lain yang Anda pedulikan. Banyak orang yang bersedia berbuat lebih bagi sesamanya daripada bagi dirinya sendiri. Jadi, bayangkanlah sejelas mungkin, bagaimana kegagalan Anda untuk berubah itu akan secara negatif mempengaruhi orang-orang yang paling penting bagi Anda.

Langkah kedua adalah menggunakan **pertanyaan-pertanyaan yang meng-asosiasikan kenikmatan** untuk membantu Anda mengaitkan sensasi-sensasi positif dengan ide berubah. "Kalau aku berubah, bagaimana perasaanku nanti tentang diri sendiri? Momentum apakah yang akan tercipta kalau aku meng-ubah ini dalam kehidupanku? Apa lagi yang bisa kucapai seandainya aku benar-benar mengadakan perubahan ini hari ini? Bagaimana perasaan keluarga dan teman-temanku nantinya? Seberapa jauhkah aku akan menjadi lebih bahagia karenanya?"

Kuncinya adalah mendapatkan *banyak sekali alasan,* atau lebih tepatnya, *alasan-alasan yang cukup kuat* tentang mengapa perubahan itu seharusnya *segera terjadi,* bukan kapan-kapan. Kalau Anda tidak terdorong untuk melakukan perubahan sekarang, Anda tidak benar-benar mempunyai daya ungkit.

Sekarang Anda sudah mengaitkan kepedihan dalam sistem saraf Anda dengan tidak berubah, dan kenikmatan dengan berubah, Anda terdorong untuk menciptakan perubahan, dan bisa melanjutkan ke langkah utama ketiga dariNAC...

LANGKAH UTAMA 3 NAC

Interupsilah Pola yang Membatasi itu

Agar kita secara konsisten merasa berada di jalan yang pasti, kita mengembang-kan pola-pola karakteristik berpikir, fokus pada gambaran dan ide-ide yang sama, mengajukan pertanyaan yang sama kepada diri sendiri. Tantangannya adalah bahwa kebanyakan orang menginginkan hasil baru, tetapi terus saja bertindak dengan cara yang sama. Saya pernah mendengar dikatakan bahwa definisi ketidakwarasan adalah "melakukan hal yang sama berulang-ulang dan mengharapkan hasil yang berbeda."

Jangan salah paham. Tidak ada yang salah dengan Anda; Anda tidak perlu "diperbaiki". (Dan saya sarankan Anda menghindari siapa pun yang meng-

gunakan metafora tersebut untuk menggambarkan Anda!) Sumber-sumber daya yang Anda butuhkan untuk mengubah apa pun dalam kehidupan Anda sudah ada di *dalam Anda sekarang juga.* Hanya saja, Anda mempunyai asosiasi-asosiasi neuro yang secara kebiasaan membuat Anda tidak sepenuhnya memanfaatkan kemampuan Anda. Yang harus Anda lakukan adalah menata ulang jalan neural Anda agar secara konsisten memandu Anda ke arah yang Anda inginkan dan bukan frustrasi dan ketakutan.

Untuk mendapatkan hasil-hasil baru dalam kehidupan kita, kita tidak bisa sekadar mengetahui apa yang kita inginkan dan mendapatkan daya ungkit. Kita boleh saja sangat termotivasi untuk berubah, tetapi kalau kita terus saja melakukan hal yang sama, menggunakan pola tidak pantas yang sama, kehidupan kita tidak akan berubah, dan yang akan kita alami hanyalah semakin banyak kepedihan serta frustrasi.

Pernahkah Anda melihat lalat yang terperangkap di sebuah ruangan? Lalat itu segera mencari terang, menuju ke jendela, berulang-ulang menghantam kaca jendela, terkadang selama berjam-jam. Pernahkah Anda memperhatikan orang yang melakukan hal serupa? Mereka sangat termotivasi untuk berubah: mereka sudah mempunyai daya ungkit yang memadai. Akan tetapi, segala motivasi di dunia tidak akan membantu Anda kalau Anda berusaha keluar melalui jendela yang tertutup. Anda *harus* mengubah pendekatan Anda. Lalat itu mempunyai kesempatan hanya jika ia mundur dan melihat ke sekelilingnya untuk mencari jalan ke luar lain.

Kalau kita mengikuti pola lama yang sama, kita akan mendapatkan hasil-hasil lama yang sama. Album rekaman menciptakan suara yang sama secara konsisten karena polanya, jejak kontinu di mana suaranya direkam. Tetapi bagaimana jadinya seandainya suatu hari saya mengambil rekaman tersebut dan saya gores permukaannya dengan jarum lusinan kali? Kalau itu cukup lama saya lakukan, akan tiba saatnya polanya demikian terganggunya sehingga rekaman tersebut takkan pernah sama lagi. Demikian pula halnya, sekadar menginterupsi atau menyela pola perilaku atau emosi yang membatasi bisa sepenuhnya mengubah kehidupan seseorang karena terkadang hal itu juga menciptakan daya ungkit, dan dengan dua langkah ini saja, Anda sudah bisa mengubah apa pun. Langkah-langkah tambahan NAC hanyalah cara untuk memastikan perubahan-perubahan tersebut langgeng dan agar Anda mengembangkan pilihan-pilihan baru yang menyenangkan dan memberdayakan.

Beberapa waktu yang lalu saya menciptakan interupsi pola di salah satu seminar Unlimited Power™ tiga hari saya di Chicago. Seorang pria mengklaim bahwa ia benar-benar ingin menghilangkan kebiasaannya rnakan cokelat, tetapi jelaslah bagi saya bahwa ia mendapatkan kenikmatan luar biasa dari identitasnya sebagai "pecandu cokelat". Ia bahkan mengenakan kaos yang bertuliskan, "Aku menginginkan dunia, tetapi cukuplah kalau kudapatkan cokelat." Itu memberikan bukti yang kuat bahwa pria ini, walaupun mungkin ingin berhenti makan cokelat, juga mendapatkan banyak "keuntungan sekunder" dari memelihara kebiasaan tersebut.

Terkadang orang ingin menciptakan perubahan karena pola perilaku atau emosionalnya menciptakan kepedihan baginya. Tetapi mungkin juga ia mendapatkan manfaat dari apa yang justru ingin diubahnya itu. Kalau seseorang terluka, misalnya, dan tiba-tiba saja semua orang merawatnya dan memberinya banyak perhatian, mungkin saja ia mendapati dirinya lama sembuh. Sementara ia tentu mau sembuh, secara bawah sadar ia juga menginginkan lebih banyak kenikmatan dari mengetahui bahwa orang peduli kepadanya.

Anda boleh saja melakukan segalanya dengan benar, tetapi kalau manfaat sekundernya terlalu kuat, Anda akan kembali merosot pada cara-cara lama. Seseorang yang mendapatkan manfaat sekunder mempunyai emosi campuran tentang perubahan. Mereka mengatakan mereka ingin berubah, tetapi sering kali secara bawah sadar mereka menganggap bahwa memelihara pola perilaku atau emosional lama itu memberi sesuatu yang tidak mungkin mereka dapatkan dengan cara lain. Demikianlah mereka tidak bersedia meninggalkan perasaan depresinya, walaupun itu menyakitkan. Mengapa? Sebab dengan depresi, mereka mendapatkan perhatian, misalnya. Mereka tidak mau merasa depresi, tetapi mereka mati-matian menginginkan perhatian. Pada akhirnya, kebutuhan akan perhatian menang, dan mereka tetap depresi. Kebutuhan akan perhatian hanyalah salah satu bentuk manfaat sekunder. Untuk mengatasi ini, kita harus memberinya daya ungkit yang memadai bahwa ia harus berubah, tetapi kita juga harus menunjukkan cara baru untuk memastikan kebutuhannya terpenuhi.

Sementara pada tingkatan tertentu saya yakin pria ini tahu bahwa ia perlu menyingkirkan cokelat, saya juga yakin bahwa ia tahu bahwa ia bisa menggunakan kesempatan tersebut untuk mendapatkan perhatian serius. Setiap kali ada manfaat sekunder, Anda harus meningkatkan daya ungkitnya,

maka saya memutuskan bahwa interupsi pola besar-besaran akan menciptakan daya ungkit yang diperlukan. "Tuan!" saya berseru. "Anda memberi tahu saya bahwa Anda siap meninggalkan cokelat. Bagus. Hanya ada satu hal yang saya mau Anda lakukan sebelum kita menghilangkan pola lama itu selamanya." Ia bertanya, "Apa?" Rata saya, "Agar tubuh Anda berada dalam kondisi yang tepat, selama sembilan puluh hari mendatang Anda *tidak boleh makan apa pun selain cokelat.* Hanya cokelat yang boleh Anda makan."

Para peserta lainnya mulai tertawa geli, dan pria ini memandangi saya ragu-ragu. "Boleh saya minum sesuatu?" ia bertanya. "Boleh," kata saya, "Anda boleh minum air. Empat gelas per harinya—itu saja. Semua yang lainnya hanya cokelat." Ia mengangkat bahunya dan tersenyum lebar. "Baiklah Tony kalau itu kemauan Anda. Saya bisa melakukannya tanpa berubah. Saya tidak mau membuat Anda malu!" Saya tersenyum dan saya melanjutkan seminar saya.

Sayang, Anda tidak melihat apa yang terjadi kemudian! Seperti tersihir, lusinan cokelat dikeluarkan dari saku, dompet dan tas peserta lainnya dan dioperkan kepada pria ini. Menjelang istirahat makan siang, ia sudah kewalahan dengan semua cokelat yang ada di auditorium tersebut: Baby Ruths, Butterfingers, Snickers, Milky Ways, M&M's, Almond Joys, Fanny Farmer.

Ia melihat saya di lobi di luar. "Terima kasih Tony; ini luar biasa!" ia berseru sambil membuka dan memasukkan Kisses Hershey ke dalam mulutnya, bertekad menunjukkan bahwa ia bisa "mengalahkan" saya. Tetapi ia tidak menyadari bahwa ia bukannya bersaing dengan saya—ia bersaing dengan dirinya sendiri! Saya hanya menjadikan tubuhnya sekutu saya untuk mendapatkan daya ungkit dan mematahkan polanya.

Tahukah Anda betapa gula membuat Anda kehausan? Di akhir hari itu tenggorokan pria ini pasti sudah kering—dan ia jelas-jelas telah kehilangan gairahnya akan cokelat sementara peserta lain terus saja memasukkan Krackel ke dalam sakunya dan memasukkan Thin Mints ke dalam telapak tangannya. Menjelang hari kedua ia sudah kehilangan rasa humornya, tetapi masih belum mau mengaku kalah. "Silakan tambah cokelatnya!" saya memaksa. Ia membuka Three Musketeers dan melotot kepada saya.

Menjelang hari ketiga, sementara ia masuk ke dalam auditorium, ia tampak seperti seseorang yang telah sepanjang malam berdoa kepada dewi porselen. "Bagaimana sarapannya?" saya bertanya sementara peserta lainnya tertawa. "Tidak begitu baik," jawabnya lemah. "Tambah lagilah!" kata saya. Dengan

lemah ia terima satu lagi cokelat dari seseorang yang duduk di belakangnya, tetapi tidak membukanya atau bahkan melihatnya. "Ada apa?" saya bertanya. "Sudah muak ya?" Ia mengangguk. "Ayolah, Anda kan juara cokelat!" saya menyindirnya. "Tambah lagilah! Bukankah cokelat itu paling enak? Mau cokelat Mounds? Peanut M&M's? Sekotak Rocky Road? Tidakkah terbayang rasanya? Tidakkah itu membangkitkan selera?"

Semakin lama saya bicara, semakin kacaulah dia. "Ayo tambah lagi!" kata saya, dan akhirnya ia meledak: "ANDA TIDAK BISA MEMAKSA SAYA!" Peserta lainnya tertawa terbahak-bahak sementara pria ini sadar akan ucapannya. "Baiklah. Singkirkan cokelat itu dan duduklah."

Belakangan saya kembali kepadanya, dan membantunya memilih alternatif yang memberdayakan selain cokelat, meletakkan beberapa jalan baru menuju kenikmatan yang lebih memberdayakan dan tidak menuntutnya untuk mengkonsumsi sesuatu yang ia tahu tidak baik baginya. Kemudian saya benar-benar bekerja dengannya, mengkondisikan asosiasi-asosiasi baru dan membantunya menggantikan kecanduan lamanya itu dengan banyak kegiatan baru yang sehat: melatih pernapasan, berolahraga, makanan yang kaya akan air, kombinasi makanan yang benar, dan sebagainya.*

Sudahkah saya ciptakan daya ungkit bagi pria tersebut? Jelas! Kalau Anda bisa memberikan kepedihan pada tubuh seseorang, itu daya ungkit yang tak dapat disangkal. Ia akan melakukan apa pun untuk keluar dari kepedihan itu ke dalam kenikmatan. Sekaligus juga saya patahkan polanya. Semua orang lainnya berusaha meyakinkannya untuk berhenti makan cokelat. Saya justru menuntutnya memakannya! Itu adalah sesuatu yang tidak pernah disangkanya, dan itu sangat mempengaruhi polanya. Ia cepat sekali mengaitkan sensasi-sensasi menyakitkan dengan ide makan cokelat sehingga terbentuklah jalan neural baru dalam semalam, dan "Jalan Tol Hershey"-nya yang lama itu pun hancur tak dapat dikenali lagi.

Ketika saya masih memberikan terapi pribadi, orang-orang suka datang menemui saya, duduk di tempat praktik saya dan mulai menceritakan masalahnya. Mereka akan mengatakan, "Masalah saya adalah ..." lalu menangis, tak terkendali. Begitu hal tersebut terjadi, saya akan bangkit berdiri dan berseru,

Temukan lebih lanjut tentang prinsip-prinsip ini dalam* **KUASA TAK TERBATAS, *Bab 10,* "Energi: Bahan Bakar Kesempurnaan".

"PERMISI!" Itu akan menyentak mereka, lalu saya lanjutkan dengan, "Kita kan belum mulai!" Biasanya mereka akan menjawab, "Oh, maaf." Lalu mereka segera mengubah kondisi emosional mereka dan kembali memegang kendali. Benar-benar menggelikan! Orang-orang yang merasa tidak punya kendali atas kehidupan mereka itu segera membuktikan bahwa mereka sudah tahu persis bagaimana caranya mengubah perasaan mereka!

Salah satu cara terbaik untuk menginterupsi pola seseorang adalah melakukan hal-hal yang tidak mereka sangka, hal-hal yang sangat berbeda dari apa yang pernah mereka alami sebelumnya. Renungkanlah cara-cara untuk menginterupsi pola Anda sendiri. Luangkanlah sejenak untuk merenungkan cara-cara yang paling menyenangkan untuk menginterupsi pola frustrasi, khawatir, atau kewalahan.

Lain kali ketika Anda mulai depresi, melompatlah, menengadahlah ke langit, dan berserulah dengan nada seidiot mungkin, "Haleluya! Saya tidak bau hari ini!" Gerakan konyol dan tolol seperti itu pasti akan menggeser perhatian Anda, mengubah kondisi Anda, dan itu pasti akan mengubah kondisi semua orang di sekeliling Anda sementara mereka mulai menyadari bahwa Anda tidak lagi depresi—hanya gila!

Kalau Anda terus saja makan berlebih dan ingin menghentikannya, saya akan memberi Anda teknik yang pasti efektif, kalau Anda mau berkomitmen. Lain kali ketika Anda mendapati diri di sebuah restoran dan makan berlebih, melompatlah di tengah-tengah ruangan, menunjuklah ke kursi Anda sendiri dan berserulah dengan sekeras-kerasnya, "Babi!" Saya jamin kalau Anda melakukan hal ini tiga empat kali di tempat umum, Anda tidak akan makan berlebih lagi! Anda akan mengaitkan kepedihan yang terlalu besar dengan perilaku tersebut! Ingatlah: semakin keterlaluan pendekatan Anda untuk mematahkan suatu pola, itu semakin efektif.

Salah satu pembedaan kunci dalam menginterupsi pola adalah bahwa Anda harus melakukannya begitu pola yang bersangkutan muncul kembali. Interupsi pola terjadi kepada kita setiap harinya. Ketika Anda mengatakan, "Wah, sudah lupa tuh," itu mengindikasikan bahwa sesuatu atau seseorang menginterupsi pola konsentrasi Anda. Pernahkah Anda sedang asyik bercakap-cakap dengan teman, diinterupsi sebentar, lalu bertanya-tanya, "Sampai di mana tadi ya?" Tentu pernah, dan itulah contoh klasik tentang interupsi pola.

Ingat saja, kalau kita ingin menciptakan perubahan yang telah kita pelajari di masa lalu untuk mendapatkan kenikmatan dengan mengambil jalan memutar yang mencakup serangkaian konsekuensi negatif, kita perlu mematahkan pola lama tersebut. Kita perlu mengacaknya sehingga tak dapat dikenali lagi, menemukan pola baru (itulah langkah berikutnya), dan mengkondisikannya berulang-ulang hingga menjadi pendekatan konsisten kita.

BAGAIMANA CARANYA MEMATAHKAN POLA-POLA MERASA DAN BERTINDAK YANG MEMBATASI

Kembali, sering kali benar bahwa menginterupsi pola cukup sering itu bisa mengubah hampir siapa saja. Cara sederhana untuk mematahkan pola adalah dengan mengacak sensasi-sensasi yang kita kaitkan dengan ingatan kita. Satu-satunya alasan kita kecewa atau marah adalah karena kita merepresentasikan segalanya dengan cara tertentu dalam benak kita. Misalnya, kalau atasan Anda membentak Anda, dan secara mental Anda memutar ulang pengalaman tersebut sepanjang hari, membayangkannya membentak Anda berulang-ulang, Anda akan merasa semakin parah. Mengapa membiarkan pengalaman tersebut terus mempengaruhi Anda? Mengapa tidak Anda ambil saja rekaman tersebut dalam benak Anda dan terus menggoresnya sehingga tidak lagi mengalami perasaan itu lagi? Mungkin Anda bahkan bisa menjadikannya lucu!

Cobalah ini sekarang juga dengan melakukan seperti berikut: Bayangkanlah situasi yang membuat Anda merasa sedih, frustrasi, atau marah. Sekarang lakukanlah kedua langkah pertama NAC, yang telah kita bahas. Kalau Anda sekarang sedih mengenai situasi tertentu, Apa yang ingin Anda rasakan? Mengapa Anda ingin merasa demikian? Yang selama ini menghalangi Anda dari merasa demikian adalah sensasi-sensasi yang telah Anda kaitkan dengan situasi tersebut. Mengagumkan bukan, seandainya Anda bisa merasa senang tentang hal itu? Sekarang dapatkanlah daya ungkit bagi diri sendiri. Kalau Anda tidak mengubah perasaan Anda tentang situasi tersebut, bagaimanakah perasaan Anda jadinya? Pasti merana! Apa Anda mau membayar harga tersebut dan terus membawa-bawa sensasi negatif atau kekecewaan Anda terhadap orang atau situasi tersebut? Seandainya Anda berubah sekarang, bukankah Anda akan merasa lebih baik?

POLA ACAK

Anda sudah mendapatkan cukup daya ungkit; sekarang acaklah perasaan yang tidak memberdayakan itu hingga tidak lagi muncul. Setelah membaca ini, ambillah langkah-langkah berikut.

1) **Lihatlah situasi dalam benak Anda yang demikian mengganggu Anda.** Bayangkanlah itu seperti film. Jangan kecewa; saksikan saja itu satu kali, melihat segala yang terjadi.

2) **Ambillah pengalaman yang sama dan ubahlah itu menjadi kartun.** Duduklah di kursi Anda dengan senyum lebar yang konyol di wajah Anda, bernapas penuh, dan mundurkanlah filmnya secepat mungkin sehingga Anda bisa melihat segalanya terbalik. Seandainya seseorang mengucapkan sesuatu, saksikanlah ia menelan kata-katanya sendiri! Biarlah filmnya mundur dengan cepat, lalu majukanlah lagi dengan lebih cepat lagi. Sekarang ubahlah warna-warnanya sehingga wajah semua orang berwarna pelangi. Kalau ada seseorang yang secara khusus membuat Anda kecewa, buatlah telinganya bertumbuh seperti Mickey Mouse dan hidungnya seperti Pinokio.

Lakukanlah itu setidaknya *belasan* kali, bolak-balik, menyamping, menggores rekaman tersebut dengan luar biasa cepat dan humor. Ciptakanlah musik di benak Anda sementara Anda melakukannya. Mungkin itu lagu kegemaran Anda, atau mungkin semacam musik kartun. Kaitkanlah semua suara aneh itu dengan gambaran lama yang sebelumnya sering mengecewakan Anda. Ini pasti akan mengubah sensasi-sensasinya. Kunci bagi keseluruhan proses ini adalah kecepatan Anda memutar kembali gambaran tersebut dan tingkatan humor dan sikap melebih-lebihkan yang Anda kaitkan dengannya.

3) **Sekarang renungkanlah situasi yang mengganggu Anda itu, dan perhatikanlah bagaimana perasaan Anda sekarang.** Kalau dilakukan dengan efektif, Anda akan dengan mudah mematahkan polanya dengan demikian sering sehingga sulit atau bahkan mustahil Anda kembali ke perasaan negatif itu lagi. Ini bisa dilakukan dengan hal-hal yang telah *bertahun-tahun* meng-ganggu Anda. Ini sering kali merupakan pendekatan yang jauh lebih efektif daripada mencoba menganalisis mengapa dan alasan-alasan situasi tersebut.

Walaupun tampaknya sederhana, efektif mengacak suatu situasi sebagian besar akan efektif, bahkan dalam kasus trauma pun. **Mengapa efektif? Karena semua perasaan kita didasarkan pada gambaran yang menjadi fokus dalam benak kita dan suara serta sensasi yang kita kaitkan dengan gambaran**

spesifik **tersebut.** Sementara kita mengubah gambaran dan suaranya, kita mengubah perasaan kita. Mengkondisikan ini berulang-ulang akan menyulitkan kita untuk kembali ke pola lama.

Salah satu cara untuk mematahkan pola adalah *intinya* tidak lagi melakukannya. Kalau Anda tidak lagi secara berulang-ulang mengikuti polanya, jalur neuralnya akan secara bertahap menghilang. Begitu suatu hubungan neural terbentuk, otak akan selalu mempunyai jalannya, tetapi kecuali jalan tersebut digunakan, itu menjadi usang. Seperti apa pun juga, kalau tidak Anda gunakan, akan hilang.

Sekarang Anda sudah mematahkan pola yang selama ini menghambat Anda, Anda mempunyai ruang terbuka untuk ...

LANGKAH UTAMA 4 NAC

Ciptakan Alternatif Baru yang Memberdayakan

Langkah keempat ini *mutlak penting* untuk menciptakan perubahan jangka panjang. Kenyataannya, **kegagalan sebagian orang untuk menemukan jalan ke luar alternatif dari kepedihan ke dalam perasaan nikmat adalah alasan utama upaya kebanyakan orang untuk mengadakan perubahan itu, keberhasilannya hanya bersifat sementara.** Banyak orang sampai ke titik di mana mereka harus berubah, di mana perubahan itu harus, karena mereka mengaitkan kepedihan demikian besar dengan pola lama mereka dan mereka mengaitkan kenikmatan dengan ide mengenai perubahan. Mereka bahkan sudah menginterupsi pola lama mereka itu. Tetapi setelah itu, mereka tidak mempunyai apa-apa untuk menggantikan pola lamanya!

Ingatlah, semua pola neurologis Anda itu dirancang untuk membantu Anda keluar dari kepedihan ke dalam kenikmatan. Pola-pola ini sudah terbentuk, dan sementara pola-pola ini mungkin mempunyai efek samping negatif, kalau Anda telah mempelajari bahwa suatu kebiasaan bisa mengeluarkan Anda dari kepedihan, Anda akan terus kembali ke sana karena Anda tidak menemukan cara lain yang lebih baik untuk mendapatkan perasaan yang Anda inginkan.

Kalau sejauh ini Anda terus mengikuti setiap langkah ini, Anda sudah jelas tentang apa yang Anda inginkan dan apa yang menghalangi Anda dari mendapatkannya, Anda telah mendapatkan daya ungkit, Anda telah menginterupsi

polanya, dan sekarang Anda perlu mengisi celahnya dengan pilihan-pilihan baru yang akan memberi Anda perasaan nikmat yang sama tanpa efek samping negatif. Begitu Anda berhenti merokok, Anda harus menemukan cara baru, atau banyak cara baru, untuk menggantikan manfaat apa pun yang sebelumnya Anda dapatkan dari perilaku lama tersebut; manfaat perasaan atau perilakunya harus dipertahankan oleh perilaku atau perasaan barunya sambil menghilangkan efek-efek sampingnya. Dengan apakah Anda bisa menggantikan kekhawatiran? Bagaimana dengan tindak lanjut besar-besaran terhadap rencana untuk memenuhi sasaran-sasaran Anda? Depresi dapat digantikan dengan fokus tentang bagaimana caranya menolong sesama yang kekurangan.

Kalau Anda tidak tahu pasti bagaimana caranya keluar dari kepedihan ke dalam kenikmatan sebagai pengganti merokok, minum, khawatir, atau emosi serta perilaku lainnya yang tidak Anda inginkan, **Anda bisa menemukan jawabannya dengan mencontoh orang-orang yang telah berhasil mengubahnya.** Temukanlah orang-orang yang telah mengadakan perubahan-perubahan yang langgeng. Saya jamin Anda akan menemukan bahwa mereka mempunyai alternatif untuk menggantikan perilaku lama tersebut.

Contohnya adalah teman saya, Fran Tarkenton. Ketika Fran dan saya baru pertama kalinya mengadakan pertunjukan televisi Personal Power bersama-sama, ia mempunyai kebiasaan yang benar-benar mengejutkan saya. Ia kecanduan mengunyah tembakau. Saya suka mengadakan pertemuan dengannya, dan tiba-tiba saja ia memalingkan wajahnya dan meludah. Itu tidak cocok dengan bayangan saya tentangnya sebagai pria yang berkuasa dan berwibawa. Namun, itu sudah dilakukannya selama lebih dari dua puluh tahun.

Seperti yang kemudian Fran beri tahukan kepada saya, mengunyah tembakau merupakan salah satu kenikmatan terbesar dalam kehidupannya. Itu ibarat sahabat terbaiknya. Kalau ia sedang sendirian di jalan, ia bisa mengunyah tembakau, dan ia tidak lagi merasa sendirian. Bahkan, ia memberi tahu sebuah kelompok teman-temannya bahwa seandainya ia harus memilih antara seks dengan mengunyah tembakau, *ia akan memilih mengunyah tembakau!* Sungguh asosiasi neuro yang keliru! Ia telah membentuk jalan keluar dari kepedihan ke dalam kenikmatan melalui jalan tol mengunyah tembakau. Setelah bertahun-tahun terus digunakan dan diperkuat, ia telah menciptakan jalan bebas hambatan neural dari tembakau ke kenikmatan; demikianlah itu menjadi rute perubahan kegemarannya.

Apakah yang membuatnya mengubah perilakunya tersebut? Akhirnya, ia mendapatkan daya ungkit yang memadai. Suatu hari, dengan bantuan dari seorang "teman", ia mulai melihat bahwa mengunyah tembakau itu sangatlah tidak selaras dengan kualitas dirinya. Itu merepresentasikan kurangnya kendali atas kehidupannya, dan karena memegang kendali kehidupannya merupakan salah satu nilai-nilainya yang tertinggi, itu adalah standar yang tidak bisa dilanggarnya. Terlalu menyakitkan berada dalam posisi tersebut. Ia pun mulai mengarahkan fokus pikirannya pada kemungkinan kanker mulut. Ia membayangkannya dengan jelas hingga tidak lama kemudian ia tidak lagi tertarik menggunakan tembakau. Rasanya mulai membuatnya jijik. Gambaran-gambaran tersebut membantunya mendapatkan daya ungkit dan rneng-interupsi pola yang sebelumnya ia kaitkan dengan menggunakan tembakau demi kenikmatan.

Kunci terpenting berikutnya adalah bahwa Fran menemukan cara-cara baru untuk mendapatkan kenikmatan yang bahkan lebih efektif daripada tembakau. Ia mencurahkan dirinya ke dalam bisnisnya lebih dari sebelumnya, dan mulai mendapatkan hasil-hasil yang menjadikan perusahaannya, Knowledge-Ware, salah satu perusahaan perangkat lunak komputer paling sukses di Wall Street. Bahkan lebih hebat lagi, sekarang ia membutuhkan pendamping, ia memutuskan untuk mempunyai pendamping yang sebenarnya, dan menemukan wanita impiannya serta belajar mendapatkan emosi dan perasaan dari hubungannya tersebut yang tak pernah mungkin ia dapatkan dari sumber lainnya.

Sering kali, kalau saja kita cukup sering mematahkan pola-pola lama kita, otak kita akan otomatis mencari pola penggantinya untuk memberi kita perasaan yang kita inginkan. Inilah sebabnya mengapa orang yang akhirnya mematahkan pola merokok terkadang berat badannya naik: otak mereka mencari cara baru untuk menciptakan perasaan nikmat yang sama, dan sekarang mereka makan banyak untuk mendapatkannya. Jadi, kuncinya adalah secara sadar memilih perilaku atau perasaan baru yang akan menggantikan yang lama.

KAJIAN-KAJIAN DALAM TRANSFORMASI

Sebuah kajian statistik diadakan oleh periset Nancy Mann untuk mengevaluasi tingkatan rehabilitasi pada para pecandu obat-obatan yang sudah sembuh, dan penggunaan perilaku pengganti tampaknya berperan besar bahkan dalam

bidang perubahan yang rumit ini.* Kelompok pertama dalam studinya dipaksa meninggalkan kecanduan mereka dengan tekanan **eksternal, sering kali diterapkan oleh sistem hukum.** Seperti telah kita bahas dalam bagian tentang daya ungkit, tekanan eksternal itu jarang sekali langgeng dampaknya. Ternyata benar, para pria dan wanita ini kembali pada kebiasaan lama mereka begitu tekanannya dihilangkan, yaitu begitu mereka dilepaskan dari penjara.

Kelompok keduanya benar-benar ingin berhenti, dan mencobanya sendiri. Daya ungkit mereka terutama bersifat internal. Akibatnya, perubahan perilaku mereka lebih langgeng, sering kali sampai dua tahun setelah komitmen awalnya. Yang akhirnya mengakibatkan mereka kembali ke perilaku lama adalah stres yang cukup hebat. Ketika ini terjadi, mereka sering kali kembali pada kebiasaan lama mereka sebagai jalan keluar dari kepedihan ke dalam kenikmatan. Mengapa? Karena mereka belum menemukan *pengganti* bagi jalan neural yang lama.

Kelompok ketiganya menggantikan kecanduan mereka dengan alternatif baru, sesuatu yang memberi mereka perasaan yang mereka cari-cari sejak awal—atau mungkin sesuatu yang membuat mereka merasa bahkan lebih baik lagi. Banyak yang menemukan hubungan-hubungan yang memuaskan, pencerahan spiritual, karier yang membuat mereka benar-benar bergairah. Akibatnya, **banyak yang tidak pernah kembali lagi pada kebiasaan lama, dan mayoritasnya bertahan rata-rata lebih dari delapan tahun** sebelum terjadi kemerosotan kembali.

Orang-orang yang berhasil menyingkirkan kebiasaan lama mereka mengikuti keempat langkah dari NAC, dan itulah sebabnya mereka demikian sukses. Namun, beberapa di antara mereka hanya bertahan delapan tahun. Mengapa? Sebab mereka tidak menggunakan langkah kelima NAC yang penting.

LANGKAH UTAMA 5 NAC

Kondisikan Pola Barunya Hingga Konsisten

Pengkondisian adalah cara untuk memastikan suatu perubahan yang Anda ciptakan itu konsisten dan berjangka panjang.** Cara paling sederhana untuk

* *Mann, Nancy: "A Diagnostic Tool with Important Implications for Treatment of Addiction: Identification of Factors Underlying Relapse and Remission Time Distributions," The International Journal of the Addictions (1984).*

** Lihat juga Bab 17 *Kuasa Tak Terbatas,* "Mengakarkan Diri Kepada Sukses".

mengkondisikan sesuatu adalah dengan mengulangnya hingga tercipta jalan neurologis. Kalau Anda menemukan suatu alternatif yang memberdayakan, bayangkanlah melakukannya hingga Anda melihat bahwa itu bisa mengeluarkan Anda dari kepedihan ke dalam kenikmatan dengan cepat. Otak Anda akan mulai mengasosiasikan itu sebagai cara baru untuk memperoleh hasilnya secara konsisten. Kalau Anda tidak melakukannya, Anda bisa kembali pada pola lama.

Kalau Anda melatih alternatif baru yang memberdayakan ini berulang-ulang, dengan **intensitas emosional** yang luar biasa, Anda akan membentuk jalurnya, dan dengan pengulangan dan emosi lebih besar lagi, hal itu akan menjadi jalan tol ke cara baru untuk mencapai hasil-hasil ini, dan akan menjadi bagian dari perilaku kebiasaan Anda. **Ingatlah, otak Anda tidak dapat** membedakan **antara sesuatu yang dengan jelas Anda bayangkan dengan sesuatu yang benar-benar Anda alami.** Pengkondisian memastikan Anda secara otomatis menempuh rute barunya, sehingga kalau Anda melihat salah satu "jalan samping" yang selama ini Anda pilih, sekarang Anda *ngebut* melewatkannya—bahkan, jalan-jalan samping itu menjadi *sulit* Anda pilih.

Kuasa pengkondisian tidak bisa diremehkan. Beberapa waktu yang lalu, saya membaca bahwa pemain tim Boston Celtics yang hebat, Larry Bird, tampil dalam iklan minuman ringan di mana ia diminta tidak berhasil membidik bolanya sambil melompat. Sampai sembilan kali ia mencoba tetapi selalu masuk! Demikian kuatlah ia telah mengkondisikan dirinya selama bertahun-tahun. Begitu ia mendapatkan bola, otomatis ia mengikuti pola yang ditujukan untuk memasukkan bolanya. Saya yakin seandainya Anda memeriksa bagian otak Larry Bird yang terkait dengan gerakan itu, akan Anda temukan jalur neural yang besar. Sadarilah bahwa kita bisa mengkondisikan perilaku *apa pun* di dalam diri kita sendiri kalau kita melakukannya dengan pengulangan dan intensitas emosional yang cukup.

Langkah berikutnya adalah **menetapkan** jadwal untuk menguatkan perilaku baru Anda. Bagaimanakah Anda bisa memberikan imbalan kepada diri sendiri karena sukses? Jangan tunda hingga Anda sudah setahun tidak merokok. Begitu Anda tidak merokok *sebari* saja, berikanlah imbalan! Jangan menunda hingga berat badan Anda sudah turun empat puluh kilo. Bahkan jangan tunda hingga berat badan Anda turun setengah kilo. Begitu Anda berhasil tidak menghabiskan hidangan Anda, tepuklah punggung sendiri. Tetapkanlah serangkaian sasaran jangka pendek, atau tanda keberhasilan, dan begitu Anda mencapainya, berikanlah imbalan kepada diri sendiri saat itu juga.

Kalau selama ini Anda depresi atau khawatir, setiap kali Anda mengambil tindakan daripada khawatir, atau setiap kali Anda tersenyum ketika orang menanyakan kabar Anda dan Anda menjawab, "Baik sekali", berikanlah imbalan kepada diri sendiri karena sudah mulai melakukan perubahan-perubahan yang diperlukan untuk memastikan sukses jangka panjang Anda.

Dengan cara itu, sistem saraf Anda belajar mengaitkan kenikmatan luar biasa dengan perubahan. Orang yang ingin menurunkan berat badannya tidak *selalu melihat* hasil seketika—biasanya turun beberapa kilo tidak secara ajaib mentransformasikan Anda menjadi Elle McPherson atau Mel Gibson. Jadi, penting sekali Anda memberikan imbalan kepada diri sendiri begitu Anda mengambil tindakan spesifik atau meraih kemajuan emosional, seperti memilih berlari keliling kompleks daripada menuju McDonald's terdekat. Kalau tidak, bisa-bisa Anda mengatakan, "Baiklah, beratku telah turun satu kilo sejauh ini, tetapi tetap saja aku gemuk. Ini bisa memakan waktu lama sekali. Masih jauh perjalananku ..." Lalu bisa saja Anda menggunakan evaluasi-evaluasi jangka pendek seperti itu sebagai alasan untuk makan berlebih.

Memahami kuasa **penguatan** akan mempercepat proses pengkondisian pola baru. Beberapa waktu yang lalu, saya mendapatkan kehormatan membaca sebuah buku yang sangat baik yang sangat saya rekomendasikan bagi mereka yang benar-benar ingin memperdalam tentang pengkondisian. Judulnya *Don't Shoot the Dog!* karya Karen Pryor. Buku ini mengemukakan beberapa pembedaan sederhana tentang memodifikasi perilaku hewan yang sama dengan pembedaan-pembedaan saya sendiri selama bertahun-tahun membentuk perilaku manusia.

Yang mengesankan adalah betapa serupanya hewan dan manusia itu mengenai daya yang mendorong tindakannya. Mengetahui dasar-dasar pengkondisian memungkinkan kita untuk mengendalikan daya-daya tersebut dan menciptakan takdir pilihan kita sendiri. Kita bisa hidup seperti hewan, dimanipulasikan oleh keadaan dan orang-orang di sekeliling kita—atau kita bisa belajar dari hukum-hukum ini, menggunakannya untuk memaksimalkan potensi penuh kita. Pryor mendiskusikan dalam bukunya bagaimana ia belajar menggunakan kepedihan untuk melatih hewan selama bertahun-tahun: cambuk dan kursi untuk singa, kekang untuk kuda, rantai untuk anjing. Namun, ia kesulitan ketika mulai bekerja dengan lumba-lumba, sebab ketika ia mencoba memberi mereka kepedihan, lumba-lumba itu segera kabur! Itu membuatnya mengembangkan pemahaman yang lebih tuntas tentang dinamika **pelatihan penguatan positif.**

"Tidak ada yang tidak mungkin dicapai dengan pelatihan. Tidak ada yang di luar jangkauannya. Pelatihan dapat mengubah moral buruk menjadi baik; pelatihan dapat menghancurkan prinsip-prinsip buruk dan mencipta ulang prinsip-prinsip baik; pelatihan dapat mengangkat manusia hingga sederajat dengan malaikat."

—MARK TWAIN

Prinsip utama yang pertama dari "Pengkondisian Sukses" mana pun adalah kuasa penguatan. Kita harus mengetahui bahwa untuk membuat diri kita secara konsisten menghasilkan perilaku atau emosi baru, kita harus menciptakan pola yang dikondisikan. Semua pola adalah hasil dari penguatan; secara spesifik, kunci untuk menciptakan konsistensi dalam emosi dan perilaku kita adalah pengkondisian.

HUKUM PENGUATAN

Pola emosi atau perilaku mana pun yang terus dikuatkan akan menjadi respons yang otomatis dan terkondisikan. Apa pun yang tidak kita kuatkan pada akhirnya akan menghilang.

Kita bisa menguatkan perilaku kita sendiri atau perilaku orang lain melalui penguatan positif, yaitu, setiap kali kita hasilkan perilaku yang kita inginkan, kita memberikan imbalan. Imbalan itu bisa berupa pujian, hadiah, kebebasan baru, dan sebagainya. Atau kita bisa menggunakan penguatan negatif. Mungkin berupa kernyitan dahi, suara yang keras, atau bahkan hukuman fisik. Penting sekali untuk kita pahami bahwa penguatan itu tidaklah sama dengan hukuman dan imbalan. Penguatan artinya menanggapi suatu perilaku *segera* setelah itu terjadi, sementara hukuman atau imbalan bisa terjadi lama setelahnya.

YANG PENTING WAKTUNYA TEPAT

Waktu yang tepat sangatlah penting bagi pengkondisian yang efektif. Kalau seorang pelatih berseru, "Bagus sekali!" ketika tim basketnya bermain baik, itu adalah jauh lebih efektif daripada seandainya ia menunda hingga mereka

berkumpul di ruang ganti. Mengapa? Sebab kita selalu ingin mengaitkan sensasi-sensasi penguatan itu dalam pola yang terjadi.

Salah satu masalah dari sistem peradilan kita adalah bahwa ketika orang melakukan kejahatan, terkadang mereka tidak segera dihukum hingga bertahun-tahun kemudian. Secara intelektual, mereka mungkin tahu alasan mereka dihukum, tetapi pola perilaku yang menciptakan masalahnya sejak awal tetap utuh—itu tidak diinterupsi, juga tidak ada kepedihan yang dikakkan dengannya.

Inilah satu-satunya cara kita benar-benar mengubah perilaku dan emosi kita jangka panjang. Kita harus melatih otak kita untuk melakukan hal-hal yang efektif, bukan secara intelektual melainkan secara neurologis. Tantangannya, tentunya, adalah bahwa kebanyakan orang tidak sadar bahwa kita semua saling mengkondisikan satu sama lain dan membentuk perilaku satu sama lain terus-menerus. Sering kali kita mengkondisikan orang secara negatif daripada positif.

Contoh sederhana terjadi pada mantan pacar putri saya, Jolie. Jolie sangat sibuk dengan kegiatan sekolahnya, tari dan drama di mana ia berperan ketika itu. Pacarnya ingin supaya Jolie meneleponnya setiap hari, dan ketika Jolie tidak meneleponnya beberapa hari kemudian meneleponnya, pacarnya memberi Jolie kepedihan luar biasa. Jelas, pacarnya itu ingin supaya Jolie meneleponnya lebih sering, tetapi strategi penguatan pacarnya itu adalah melukai Jolie ketika akhirnya Jolie menelepon.

Pernahkah Anda bersalah seperti itu? Kalau Anda menginginkan pacar Anda, pasangan Anda, atau orang penting lainnya menelepon Anda lebih sering, seberapa efektifkah menurut Anda, kalau Anda merongrong mereka untuk menelepon? Ketika akhirnya mereka menelepon, apakah Anda menyambutnya dengan pernyataan-pernyataan seperti "Oh, akhirnya menelepon juga! Tiada habis-habisnyakah kejutanmu? Mengapa harus selalu aku yang menelepon?"

Yang Anda lakukan itu justru melatihnya untuk tidak menelepon Anda! Anda memberikan kepedihan persis setelah ia melakukan apa yang Anda inginkan. Akibatnya? Kepedihan akan dikaitkan dengan menelepon Anda; ia akan semakin menghindarkannya. Dalam kasus Jolie, pola tersebut berlangsung terus-menerus berbulan-bulan hingga Jolie merasa tidak mungkin dirinya menang. Menelepon atau tidak menelepon, sama-sama mendapatkan kepedihan. Seperti yang bisa Anda duga, pola penguatan negatif ini mewarnai banyak aspek hubungan mereka dan pada akhirnya hubungan mereka putus.

Jika Anda benar-benar menginginkan seseorang menelepon, maka ketika ia menelepon, Anda perlu menanggapinya dengan gembira. Kalau Anda memberi tahu dia betapa Anda merindukannya, betapa Anda mengasihinya, betapa bersyukurnya Anda bicara dengannya, apakah menurut Anda ia akan lebih cenderung menelepon lagi? Ingatlah, kaitkanlah kenikmatan dengan perilaku apa pun yang Anda ingin diulangi seseorang.

Dalam konsultasi saya dengan perusahaan-perusahaan di Amerika Serikat, saya telah memperhatikan kebanyakan perusahaan mencoba memotivasi karyawan mereka dengan menggunakan penguatan negatif sebagai strategi utama mereka, mencoba menggunakan ketakutan dihukum sebagai motivator utamanya. Itu efektif dalam jangka pendek, tetapi tidak dalam jangka panjang. Cepat atau lambat, perusahaan-perusahaan akan menjumpai masalah yang sama seperti yang dialami Eropa bagian timur: orang akan hidup ketakutan sekian lama sebelum akhirnya memberontak.

Strategi utama kedua yang digunakan perusahaan adalah insentif keuangan. Untuk sementara, ini adalah ide yang sangat baik dan biasanya dihargai, keefektifannya terbatas. Ada titik pengembalian yang berkurang di mana semua insentif tambahan tidak benar-benar memotivasikan kualitas kerja yang lebih besar. Bahkan, kebanyakan perusahaan menemukan bahwa apa yang bisa mereka lakukan dalam hal ini ada batasnya. Kalau seseorang terus saja menguatkan dengan uang, orang akan mulai mengharapkan bahwa ketika mereka mengerjakan sesuatu yang tinggi nilainya, mereka harus mendapatkan imbalan ekonomis yang segera. Mereka mulai bekerja hanya demi imbalan keuangan dan tidak akan mengerjakan apa pun kecuali mereka mendapatkannya, melampaui dan menanggalkan kapasitas bisnisnya untuk terus mengimbangi tuntutan ekonomi dari para karyawannya.

Cara ketiga dan paling ampuh untuk memotivasi orang adalah melalui pengembangan pribadi. Dengan membantu para karyawan bertumbuh dan berkembang secara pribadi, mereka mulai merasa bergairah dengan kehidupan, orang lain, dan jabatan mereka. Ini membuat mereka ingin memberikan kontribusi lebih. Mereka melakukan itu karena rasa bangga daripada karena ditekan dari luar. Ini tidaklah berarti bahwa Anda tidak boleh memberlakukan program insentif; pastikan saja Anda berlakukan insentif yang paling ampuh, yaitu membantu orang berkembang dan bertumbuh.

"Baik dan jahat, imbalan dan hukuman, adalah satu-satunya motif bagi makhluk yang rasional: itulah pemicu dan kendali dengan mana semua manusia bekerja dan dipandu."

—JOHN LOCKE

JADWALKAN PENGUATAN ANDA AGAR PERUBAHAN LANGGENG!

Ketika Anda mulai memantapkan suatu perilaku baru atau suatu pola emosional baru, penting sekali Anda menguatkan diri sendiri atau siapa pun juga yang dengannya Anda mencoba memantapkan pola-pola baru tersebut. Pada mulanya, setiap kali Anda melakukan perilaku yang diinginkan (misalnya, tidak menghabiskan hidangan Anda), Anda perlu memberi diri sendiri pengakuan—semacam penguatan nikmat yang benar-benar Anda hargai dan nikmati. Namun, kalau Anda menguatkan perilaku itu setiap kalinya setelah itu, akhirnya imbalan tersebut tidak lagi efektif atau dihargai. Apa yang sebelumnya merupakan kejutan unik dan menyenangkan menjadi norma yang sudah diperkirakan.

Karena komitmen saya untuk menolong mereka yang kekurangan, setiap kali saya melalui bandara, saya pasti memberi kepada mereka yang meminta uang. Saya takkan pernah melupakan seorang pria yang selalu berada di tempat yang sama *di* depan bandara yang sering saya lewati. Setiap kali saya lewat, saya memberinya uang. Suatu pagi, saya terburu-buru dan tidak punya uang di saku saya. Sementara saya berjalan cepat melewatinya, saya tersenyum dan mengucapkan, "Halo! Maaf, tetapi hari ini saya tidak punya uang." Ia menjadi marah karena saya tidak lagi memberinya sesuatu yang dahulu senang sekali ia terima dari saya.

Perlu kita ingat bahwa unsur kejutan menyenangkan itulah salah satu pengalaman paling menyenangkan dalam kehidupan kita sebagai manusia. Itu jauh lebih penting daripada yang disadari kebanyakan orang. Inilah alasan terbaik mengapa, kalau Anda mau perilaku itu untuk jangka panjang, Anda perlu memahami dan Anda memanfaatkan apa yang dikenal sebagai jadwal penguatan variabel.

Izinkan saya memberi Anda contoh dari pelatihan lumba-lumba. Pada mulanya, untuk melatih seekor lumba-lumba untuk melompat, para pelatih menunggu sang lumba-lumba melompat sendiri. Mereka tangkap hewan itu melakukan sesuatu yang benar lalu memberinya imbalan. Dengan melakukan

itu setiap kalinya sang lumba-lumba melompat sendiri, akhirnya sang lumba-lumba mengadakan asosiasi neuro bahwa kalau ia melompat, ia akan diberi ikan kecil. Mengaitkan kenikmatan dengan perilaku yang diinginkan para pelatihnya ini memungkinkan sang pelatih mengkondisikan sang lumba-lumba untuk melompat berulang-ulang.

Namun, akhirnya, sang pelatih hanya akan memberikan imbalan ketika sang lumba-lumba melompat lebih tinggi. Dengan perlahan-lahan menaikkan standarnya, sang pelatih dapat membentuk perilaku sang lumba-lumba. Kuncinya begini: **kalau sang lumba-lumba selalu diberikan imbalan, itu bisa** menjadi k*ebiasaan* **dan tidak lagi memberikan** 100 **persen.** Jadi, di waktu berikutnya, sang lumba-lumba diberikan imbalan terkadang setelah lompatan yang pertama atau mungkin setelah lompatan yang kelima, atau setelah yang kedua. Seekor lumba-lumba tidak pernah pasti lompatan yang keberapa yang akan mendapatkan imbalan. Mengharapkan kalau-kalau ia diberikan imbalan inilah, ditunjang dengan ketidakpastian tentang lompatan ke berapa yang akan diberikan imbalan, yang membuat sang lumba-lumba secara konsisten memberikan upaya maksimalnya. Imbalannya tidak pernah dianggapnya sebagai sesuatu yang sudah sewajarnya saja.

Inilah daya identik yang mendorong orang berjudi. Begitu mereka berjudi dan mendapatkan imbalannya—dan mengaitkan kenikmatan luar biasa dengan imbalan tersebut—keasyikan dan harapan itu mendorong mereka untuk maju. Ketika mereka sudah cukup lama tidak mendapat imbalannya, sering kali mereka justru semakin merasa bahwa kali ini mereka pasti berikan imbalan. Yang mendorong si penjudi adalah kemungkinan menang lagi. Seandainya seseorang berjudi tanpa pernah mendapatkan imbalan, pasti ia berhenti. Akan tetapi, menerima imbalan kecil saja, menang beberapa kali saja, "mendapatkan kembali" sebagian uang mereka saja, sudah membuat mereka tetap berharap kalau-kalau mereka menang.

Inilah sebabnya mengapa orang yang menghentikan kebiasaan buruknya (seperti merokok atau berjudi) selama beberapa bulan, lalu memutuskan untuk "sekadar mencoba lagi", hal ini sebenarnya justru menguatkan pola yang mereka coba patahkan itu dan menjadikannya lebih sulit untuk terbebas dari kebiasaan itu seumur hidup mereka. Kalau Anda merokok sebatang lagi, Anda merangsang sistem saraf Anda untuk mengharapkan bahwa nanti Anda akan kembali memberikan imbalan seperti itu. Anda membuat asosiasi neuro Anda sangat aktif dan, bahkan menguatkan kebiasaan yang Anda coba patahkan!

Kalau Anda ingin menguatkan perilaku seseorang untuk jangka panjang, mungkin Anda perlu menggunakan apa yang dikenal sebagai **jadwal penguatan yang tetap.** Dalam bukunya, Karen Pryor menggambarkan melatih lumba-lumba untuk melakukan sepuluh kali lompatan. Untuk memastikan sang lumba-lumba secara konsisten melompat sepuluh kali, Anda perlu memberi-nya imbalan pada lompatan yang kesepuluh setiap kalinya. Anda tidak bisa menuntut terlalu banyak perilaku sebelum penguatannya diberikan, tetapi kalau sang lumba-lumba diberikan imbalan *hanya* pada lompatan yang ke-sepuluh, ia akan segera sadar bahwa ia tidak perlu terlalu berupaya dalam sembilan lompatan pertamanya, dan kualitasnya pun merosot.

Inilah reaksi yang sama yang mungkin kita lihat pada orang yang menerima upah setiap dua minggu. Para karyawan tahu bahwa ada hal-hal tertentu yang diharapkan dari mereka, untuk mana mereka diberikan kompensasi berkala. Tantangannya adalah bahwa banyak orang belajar mengerjakan hanya yang minimal yang diperlukan untuk mendapatkan imbalannya karena tidak ada faktor kejutannya. Di tempat kerja, upah sudah diperhitungkan tentunya. Akan tetapi, kalau hanya itu imbalan satu-satunya, maka para pekerja akan mengerjakan hanya apa yang dihitung dan yang seminimal mungkin untuk upah tersebut.

Namun, kalau sekali-kali ada kejutan—seperti pengakuan, bonus, promosi, dan tunjangan lainnya—mereka akan mengerahkan upaya ekstra, dengan harapan bahwa mereka akan diberikan imbalan dan diakui. Ingatlah, kejutan-kejutan ini janganlah sampai *dapat diramalkan,* kalau tidak, kejutan tersebut tidak akan efektif dan dianggap sudah sewajarnya saja—pengharapan ini akan mendorong perilakunya. Buat variasi dalam imbalan Anda, maka Anda akan melihat hasil-hasil baik dalam mengadakan perubahan pada diri sendiri atau siapa pun yang Anda kelola.

Ada alat ketiga untuk penguatan yang juga bisa digunakan: ini dikenal sebagai **jackpot (bonus).** *Jackpot* bisa membantu Anda melipatgandakan penguatannya. Kalau misalnya jarang sekali Anda memberi lumba-lumbanya bukan saja satu melainkan *tiga atau empat* ekor ikan, karena perilakunya, itu akan membuat lumba-lumbanya lebih mengharapkannya lagi bahwa kalau ia mengerahkan upaya ekstra, mungkin saja ada imbalan besar menantinya. Ini mendorong sang lumba-lumba untuk secara konsisten memberikan lebih.

Manusia pun serupa. Sering kali di perusahaan, ketika orang diberikan imbalan yang jauh lebih besar daripada yang diharapkan, itu bisa menciptakan

motivasi besar untuk terus memberikan pelayanan yang baik di masa depan, dengan harapan mungkin saja mereka mendapatkan imbalan yang lebih besar lagi. Prinsip yang sama juga bisa efektif bagi anak-anak Anda!

CIPTAKAN "MANFAAT DINI"

Prinsip *jackpot* juga bisa digunakan terhadap seseorang yang tidak termotivasi untuk menghasilkan apa pun. Kembali, kalau sang lumba-lumba tampaknya tidak dapat dimotivasi sama sekali, terkadang para pelatihnya akan memberinya selusin ikan, walaupun sang lumba-lumba belum melakukan apa pun untuk mendapatkannya. Kenikmatan yang tercipta itu terkadang sudah cukup untuk mematahkan pola lama sang lumba-lumba dan menempatkannya dalam kondisi demikian nikmatnya sehingga ia kemudian bersedia dilatih. Manusia pun serupa. Kalau seseorang yang tampaknya belum melakukan apa pun yang benar tiba-tiba saja diberikan imbalan, hanya karena belas kasih dan kepedulian pemberinya, itu bisa menstimulasinya untuk meraih tingkatan dan jenis perilaku serta performa baru.

Namun, yang terpenting untuk diingat tentang pengkondisian adalah menguatkan perilaku yang diinginkan itu segera. Begitu Anda mendapati diri menanggapi dengan riang, apa yang dahulu membuat Anda frustrasi, kuatkanlah. Ulangilah dan ciptakanlah keriangan lebih besar lagi. Tertawalah. Ingatlah, setiap kali Anda menciptakan perasaan emosional yang kuat, entah positif atau negatif, Anda menciptakan hubungan dalam sistem saraf Anda. Kalau Anda mengulangi polanya berulang-ulang, memvisualisasikan gambaran yang sama yang menjadikan Anda merasa kuat atau membuat Anda tertawa, Anda akan lebih mudah kuat atau tertawa di masa mendatang. Polanya akan terbentuk.

Begitu Anda, atau siapa pun yang ingin Anda kuatkan, melakukan sesuatu yang benar, ciptakanlah imbalan seketika. Kuatkanlah itu secara konsisten dengan imbalan yang paling Anda atau individu tersebut inginkan. Berilah diri Anda sendiri imbalan emosional berupa memperdengarkan musik kegemaran atau tersenyum atau melihat diri sendiri mencapai sasaran-sasaran Anda. Pengkondisian sangatlah penting. Demikianlah cara kita mendapatkan hasil-hasil yang konsisten. Sekali lagi, ingatlah bahwa pola perilaku emosional apa pun yang dikuatkan atau diberikan imbalan secara konsisten akan menjadi terkondisikan dan otomatis. Pola apa pun yang tidak kita kuatkan akhirnya akan menghilang.

Sekarang Anda telah melaksanakan kelima langkah pertama, marilah kita lanjutkan ke langkah terakhir ...

LANGKAH UTAMA 6 NAC

Ujilah itu!

Marilah kita melihat kembali apa yang telah Anda capai: Anda telah memutuskan pola emosi atau perilaku yang Anda inginkan; Anda telah mendapatkan daya ungkit untuk mengubahnya; Anda telah menginterupsi pola lamanya; Anda telah menemukan alternatif barunya; dan Anda telah mengkondisikannya hingga konsisten. Satu-satunya langkah yang tersisa adalah mengujinya untuk memastikan itu akan efektif di masa depan.

Salah satu cara melakukan ini yang diajarkan dalam Neuro-Linguistic Programming adalah "memproyeksikan ke depan". Ini berarti Anda membayangkan situasi yang sebelumnya sering membuat Anda frustrasi, misalnya, dan memperhatikan apakah itu masih membuat Anda frustrasi atau apakah pola baru Anda berupa merasa "terpesona" benar-benar telah menggantikannya. Kalau biasanya Anda masih merasakan desakan untuk merokok setiap kali Anda merasa kewalahan, bayangkanlah diri dalam situasi yang membuat kewalahan dan perhatikanlah apakah sebagai gantinya Anda merasakan desakan untuk membaca atau berlari atau alternatif baru apa pun yang telah Anda kondisikan. Dengan membayangkan stimulus yang sama yang dahulu suka memicu emosi atau perilaku lama Anda dan memperhatikan bahwa Anda benar-benar merasa pasti bahwa alternatif baru Anda yang memberdayakan itu otomatis, Anda tahu bahwa pola baru ini akan efektif bagi Anda di masa depan.

Selain itu, Anda juga harus menguji ekologi perubahan yang baru saja Anda adakan. Kata "ekologi" berhubungan dengan studi tentang konsekuensi. Apakah dampak perubahan-perubahan yang telah Anda adakan itu dalam diri Anda, terhadap orang-orang di sekeliling Anda? Akankah perubahan-perubahan tersebut mendukung hubungan-hubungan bisnis dan pribadi Anda? Pastikanlah bahwa pola baru itu pantas, berdasarkan gaya hidup, keyakinan, dan nilai-nilai Anda sekarang.

Pada halaman berikutnya terdapat daftar periksa sederhana yang bisa Anda gunakan untuk membantu diri Anda merasa pasti bahwa pola sukses Anda yang baru akan langgeng dan pantas.

Kalau upaya Anda menciptakan pola ini tidak langgeng, Anda perlu kembali ke Langkah 1. **Apakah Anda benar-benar sudah jelas dengan apa yang Anda inginkan dan mengapa Anda menginginkannya?**

Evaluasilah Langkah 2; kebanyakan orang yang telah mencoba tetapi tidak sukses untuk mengadakan perubahan biasanya tidak mempunyai daya ungkit yang cukup. Mungkin Anda perlu mengadakan komitmen umum untuk **mendapatkan daya ungkit lebih besar.** Buatlah komitmen itu terhadap orang-orang yang *tidak* akan membiarkan Anda melanggarnya!

Kalau Anda merasa daya ungkitnya sudah cukup, periksalah Langkah 3: kalau Anda tahu apa yang Anda inginkan dan Anda sudah mendapatkan daya ungkit yang memadai, sangatlah mungkin bahwa Anda seperti lalat yang berulang-ulang menabrak kaca jendela itu. Anda telah melakukan hal yang itu-itu juga, dengan intensitas lebih keras, tetapi Anda belum mengubah pendekatan Anda. **Anda harus menginterupsi pola Anda.**

Kalau Anda merasa semua langkah tersebut sudah bagus, lanjutkan dengan Langkah 4. Kalau upaya Anda masih juga belum menghasilkan perubahan, jelas, Anda mendemonstrasikan bahwa Anda belum melaksanakan langkah ini. **Temukanlah alternatif baru yang memberdayakan untuk mengeluarkan diri dari kepedihan ke dalam kenikmatan yang sama kuatnya dan** ***leluasanya*** **seperti pendekatan lama Anda dahulu.** Ini berarti bahwa Anda sekarang berpeluang untuk bersikap lebih kreatif. Temukanlah model peran—seseorang yang telah berhasil menghilangkan kebiasaan atau emosi-emosi negatif yang ingin Anda ubah itu.

Kalau Anda sudah mulai mengadakan perubahan, tetapi kemudian tidak menindaklanjutinya, jelas Anda belum menguatkan pola Anda dengan kenikmatan yang memadai. Gunakanlah Langkah 5, pengkondisian. **Manfaatkanlah jadwal penguatan yang variabel maupun tetap memastikan agar pola baru Anda yang memberdayakan itu langgeng.**

PEMERIKSAAN EKOLOGI

1. Pastikanlah kepedihannya sepenuhnya diasosiasikan dengan pola lamanya.
   Ketika Anda membayangkan perilaku atau perasaan lama Anda, apakah Anda membayangkan dan merasakan hal-hal yang menyakitkan sekarang dan bukannya nikmat?

2. Pastikanlah kenikmatannya sepenuhnya diasosiasikan dengan pola barunya.
   Ketika Anda membayangkan perilaku atau perasaan baru Anda, apakah Anda membayangkan dan merasakan hal-hal yang nikmat sekarang dan bukannya menyakitkan?
3. Selaraskanlah dengan nilai-nilai Anda, keyakinan-keyakinan Anda, dan aturan-aturan Anda.
   Apakah perilaku atau perasaan baru ini konsisten dengan nilai-nilai, keyakinan-keyakinan, dan aturan-aturan dalam kehidupan Anda? (akan kita bahas ini di bab-bab berikutnya).
4. Pastikanlah manfaat pola lamanya tetap terpelihara.
   Akankah perilaku atau perasaan baru ini tetap memungkinkan Anda mendapatkan manfaat dan perasaan nikmat yang dahulu Anda dapatkan dari pola lamanya?
5. Proyeksikan ke masa depan—Bayangkan diri berperilaku dengan cara baru ini di masa depan.
   Bayangkan hal yang akan memicu Anda untuk mengikuti pola lamanya. Pastikan Anda menggunakan pola baru Anda dan bukannya pola lama Anda.

Keenam langkah NAC dapat digunakan untuk apa saja: tantangan dengan hubungan-hubungan, masalah dalam bisnis, mandek dalam pola membentak anak-anak Anda. Katakanlah Anda terlalu mengkhawatirkan hal-hal di luar kuasa Anda. Bagaimanakah Anda dapat menggunakan keenam langkah tersebut untuk mengubah pola yang tidak memberdayakan tersebut?

1) Tanyakanlah kepada diri sendiri, "Apakah yang kuinginkan sebagai gantinya perasaan khawatir?"

2) Dapatkanlah daya ungkit dan sadarilah akibat kekhawatiran itu sehingga menghancurkan kehidupan Anda. Bawalah itu ke ambang batas; lihatlah apa akibatnya dalam kehidupan Anda sehingga Anda tidak lagi bersedia membayar harga tersebut. Bayangkan sukacita menyingkirkan monyet tersebut dari punggung Anda dan benar-benar merdeka sekali untuk selamanya.

3) Interupsilah polanya! Setiap kali Anda khawatir, patahkanlah polanya dengan bersikap gila-gilaan. Masukkanlah jari Anda ke dalam hidung Anda atau berserulah sekeras-kerasnya, "Indah Sekali Pagi Ini!"



"Hei bung... cukup sudah aku mengemis."

4) Ciptakanlah alternatif yang memberdayakan. Apakah yang akan Anda lakukan untuk menggantikan kekhawatiran? Keluarkanlah jurnal Anda dan tuliskanlah rencana apa yang dapat Anda lakukan segera sebagai gantinya. Mungkin Anda bisa pergi berlari, dan sementara Anda berlari, Anda bisa merenungkan pemecahan-pemecahan baru.

5) Kondisikanlah pola baru tersebut; bayangkanlah dengan jelas dan latihlah pola baru tersebut dengan intensitas emosional yang luar biasa dan pengulangan hingga pola pikiran, perilaku, atau emosional baru tersebut menjadi otomatis. Kuatkanlah dengan mengambil langkah pertama: bayangkanlah diri berulang-ulang sukses. Lebih dahulu melihat hasil-hasilnya bisa memberi Anda kenikmatan yang Anda inginkan. Kembali, gunakanlah pengulangan dan intensitas emosional untuk mengkondisikan pola baru tersebut hingga konsisten.

6) Ujilah itu dan lihatlah apakah itu efektif. Renungkanlah situasi yang dahulu membuat Anda khawatir, dan lihatlah bahwa Anda tidak lagi khawatir dalam situasi tersebut.

Anda bahkan bisa menggunakan keenam langkah utama yang sama dari NAC ini untuk menegosiasikan kontrak.

1) Langkah pertamanya adalah meletakkan landasan kerjanya. Pastikanlah Anda jelas mengenai apa yang Anda inginkan dan apa yang selama ini menghalangi Anda mendapatkannya. Apakah yang diinginkan lawan negosiasi Anda? Apakah untungnya bagi Anda berdua? Bagaimana Anda tahu apakah kontrak tersebut sukses?

2) Dapatkanlah daya ungkit dengan memastikan lawan negosiasi Anda itu mengaitkan kepedihan dengan tidak mencapai kesepakatan, dan kenikmatan dengan mencapai kesepakatan.

3) Interupsilah pola anggapan atau ide apa pun yang selama ini menghambat negosiasinya.

4) Ciptakanlah alternatif yang belum terpikirkan oleh Anda berdua, yang akan memenuhi kebutuhan Anda berdua.

5) Kuatkanlah alternatif tersebut dengan terus menguatkan kenikmatan dan dampak positif dari alternatif tersebut.

6) Lihatlah apakah itu akan efektif bagi semua pihak, situasi sama-sama menguntungkan. Kalau ya, rangkumlah negosiasi itu dengan kesepakatan.

Prinsip-prinsip yang sama bisa digunakan untuk membuat anak-anak membersihkan kamar mereka, meningkatkan kualitas pernikahan Anda, meningkatkan kualitas perusahaan Anda, lebih menikmati jabatan Anda, dan menjadikan negara Anda tempat yang lebih nyaman untuk ditmggali.

Namun demikian, terkadang anak-anak kita pun menggunakan keenam langkah yang sama terhadap kita dalam bentuk yang singkat. Ingatlah apa yang telah saya katakan: kalau Anda mendapatkan daya ungkit yang memadai dan Anda melakukan interupsi pola seseorang dengan cukup kuat, ia akan menemukan pola baru dan mengkondisikannya. Seorang teman saya mencoba hampir segala yang ia ketahui untuk berhenti merokok. Akhirnya polanya berhasil dipatahkan. Caranya? Putrinya yang berusia enam tahun masuk suatu hari ketika teman saya baru menyulut rokoknya. Putrinya itu tahu apa yang ia inginkan, mempunyai daya ungkit sangat besar, dan ia interupsikan pola teman saya itu dengan menangis, "Ayah, berhentilah membunuh diri sendiri!"

"Sayang," kata teman saya, "apa maksudmu? Ada apa, sih?" Putrinya mengulangi pernyataannya. Kata teman saya, "Sayang, Ayah tidak membunuh diri sendiri kok." Putrinya menganggukkan kepalanya, menunjuk rokok di

tangan teman saya itu dan terisak, "Ayah, berhentilah membunuh diri sendiri! Saya mau Ayah ada ... *ketika saya menikah nanti*..."

Inilah pria yang sudah lusinan kali mencoba berhenti merokok, dan tidak ada yang efektif—hingga saat itu. Rokoknya dibuangnya hari itu juga, dan ia tidak pernah lagi merokok sejak saat itu. Dengan hati nurani sudah di tangan putrinya itu, putrinya segera mendapatkan apa yang ia inginkan. Semenjak itu teman saya telah menemukan banyak alternatif pengganti merokok yang memberinya sensasi-sensasi nikmat yang sama.

Kalau yang Anda lakukan hanyalah tiga langkah pertama dari NAC itu, mungkin itu sudah cukup untuk menciptakan perubahan luar biasa. Begitu Anda memutuskan apa yang Anda inginkan, Anda mendapatkan daya ungkit, dan Anda interupsi polanya, kehidupan sering kali memberi Anda cara-cara baru untuk memandang segalanya. Dan kalau daya ungkitnya cukup kuat, Anda akan terdorong untuk menemukan pola baru dan mengkondisikannya—dan yakinlah, dunia akan menguji Anda.

Sekarang Anda sudah mempunyai NAC perubahan! Kuncinya adalah menggunakannya. Namun, Anda takkan menggunakannya kecuali Anda tahu untuk apa Anda menggunakannya. Anda harus tahu apa yang benar-benar Anda inginkan; Anda harus menemukan ...

7

BAGAIMANA CARANYA MENDAPATKAN APA YANG BENAR-BENAR ANDA INGINKAN

"Adalah murni, semua emosi yang menjadikan Anda utuh dan mengangkat Anda; dan tidak murni, semua emosi yang mempengaruhi hanya satu sisi keberadaan Anda dan oleh karenanya mendistorsikan Anda."

—RAINER MARIA RILKE

"Beri aku serangan yang pertama."* Elvis Presley selalu meminta obatnya yang pertama demikian, dalam ritual harian yang aneh, yang dirancang untuk memastikan Raja Heartbreak Hotel ini tidur setelah tegang semalaman *manggung*. Asisten Elvis akan membuka amplop pertamanya dan memberi Elvis "yang biasa": berbagai obat tidur berwarna pelangi (Amytal, Carbrital, Nembutal atau Seconal), Quaaludes, Valium, dan Placidyl, disusul dengan tiga suntikan Demerol tepat di bawah tulang belikatnya yang telanjang.

Sebelum Elvis tidur, staf dapurnya, yang bertugas nonstop dua puluh empat jam, akan bekerja. Kemudian terjadilah perlombaan untuk melihat berapa banyak makanan yang sanggup disantap sang Raja sebelum tertidur. Biasanya, ia akan makan tiga *cheeseburger* dan enam atau tujuh *banana split* sebelum tertidur. Sering kali para asistennya harus mengeluarkan makanan dari kerongkongannya agar ia tidak tersedak mati. Lalu Elvis akan tidur selama kira-kira empat jam sebelum terjaga.

""Goldman, Albert. "Down at the End of Lonely Street." Majalah *Life,* Juni 1990

Demikian lemasnya, Elvis itu sampai-sampai harus dibopong ke kamar mandi, dan ia akan meminta obat untuk kedua kalinya dengan menarik kemeja asistennya. Elvis tidak sanggup memakan sendiri obatnya, maka ajudannya itu akan memasukkan pil-pilnya ke dalam mulutnya, dan dengan hati-hati menuangkan air ke dalam kerongkongannya.

Elvis jarang sekali sanggup meminta serangan ketiganya. Sebagai gantinya, secara rutin seorang ajudannya akan memberikan dosisnya dan membiarkan Elvis tidur hingga sore, ketika sang Raja yang terlalu dibesar-besarkan ini akan "menghidupkan" kembali tubuhnya dengan menenggak Deksedrine dan memasukkan kapas yang sudah dicelup ganja ke dalam hidungnya sebelum tampil kembali.

Pada hari kematiannya, Elvis tidak teler dan melewatkan "serangan-serangan" yang biasa itu demi dosis yang berakibat fatal. Mengapa seorang pria, yang demikian dikagumi secara mendunia oleh para penggemarnya dan tampaknya mempunyai segalanya, secara teratur merusak tubuhnya sendiri lalu mencabut nyawanya sendiri dengan cara yang demikian mengerikan? Menurut David Stanley, saudara tiri Elvis, itu karena ia jauh lebih suka teler dan kebas daripada sadar dan menderita.*

Sayangnya, tidaklah sulit untuk membayangkan tokoh-tokoh terkenal lainnya—orang-orang di puncak profesinya dalam kesenian atau bisnis—yang juga membawakan kehancuran mereka sendiri, entah langsung atau tidak langsung. Bayangkanlah penulis-penulis seperti Ernest Hemingway dan Sylvia Plath, aktor-aktor seperti William Holden dan Freddie Prinze, penyanyi-penyanyi seperti Mama Cass Elliot dan Jams Joplin. Apakah kesamaan di antara orang-orang ini? Pertama, mereka sudah tiada, dan kita semua kehilangan. Kedua, mereka semua diperdayai oleh anggapan yang mengatakan, "Suatu hari nanti, seseorang, entah bagaimana, sesuatu ... barulah aku bahagia." Namun, ketika mereka meraih sukses, ketika mereka tiba di Jalan Mudah dan melihat sendiri Impian Amerika itu, mereka menemukan ternyata mereka tetap tidak bahagia. Maka mereka terus mengejarnya, mengesampingkan kepedihan eksistensi dengan minum, merokok, makan berlebih, hingga akhirnya mereka melupakan apa yang demikian mereka dambakan itu. Mereka tidak pernah menemukan sumber kebahagiaan sejati.

*Goldman, Albert, "Down at the End of Lonely Street."

Yang dipertunjukkan oleh orang-orang tersebut adalah sesuatu yang sudah terlalu dikenal demikian banyak orang. 1) Mereka tidak tahu apa yang sebenarnya mereka inginkan dari kehidupan ini, sehingga mereka mengalihkan konsentrasi dengan berbagai pengubah suasana hati yang semu. 2) Mereka mengembangkan bukan hanya jalan-jalan neurologis, melainkan *juga jalan tol* menuju kepedihan. Kebiasaan-kebiasaan mereka itu terus membawa mereka melalui jalan-jalan tol tersebut. Walaupun sudah meraih tingkatan sukses yang dahulu mereka impikan itu, dan walaupun sudah dikelilingi oleh kasih dan pengaguman jutaan penggemar, mereka lebih memilih kepedihan. Mereka menjadi cukup pandai menciptakan kepedihan dengan cepat dan mudah karena mereka telah membuat jalan bebas hambatan menuju ke arahnya. 3) Mereka tidak tahu bagaimana caranya membuat diri sendiri senang. Mereka harus berpaling pada daya eksternal untuk membantu mereka menangani masa sekarang. 4) Mereka tidak pernah mempelajari seluk-beluk tentang bagaimana caranya untuk secara sadar mengarahkan fokus pikiran mereka sendiri. Mereka membiarkan kepedihan dan kenikmatan dari lingkungan mereka mengendalikan mereka daripada mengendalikan diri mereka sendiri.

Sekarang bandingkan kisah-kisah tersebut dengan surat yang baru-baru ini saya terima dari seorang wanita yang memanfaatkan karya saya untuk sepenuhnya mengubah kualitas kehidupannya.

Tony yang terhormat,

Seumur hidup, saya telah dilecehkan secara parah sejak balita bingga kematian suami saya yang kedua. Akibat pelecehan dan trauma hebat itu, saya menderita penyakit mental yang dikenal sebagai Kelainan Kepribadian Ganda dengan empat puluh sembilan kepribadian yang berbeda-beda. Tidak satu pun dari kepribadian saya itu mengenal satu sama lainnya, atau apa yang terjadi dalam kehidupannya masing-masing.

Satu-satunya yang melegakan yang saya peroleh selama empat puluh sembilan tahun hidup sebagai kepribadian ganda adalah dalam bentuk perilaku yang merusak diri. Saya tahu ini terdengar aneh, tetapi dahulu, mutilasi diri suka memberikan kelegaan. Setelah salah satu dari banyaknya upaya saya bunuh diri, saya dilarikan ke rumah sakit dan dirawat. Untuk memadukan kepribadian-kepribadian tersebut, saya harus kembali ke trauma semula yang menciptakan tiap-tiap kepribadian. Trauma tersebut harus saya ingat, saya menghidupkan kembali, dan saya

merasakannya. Setiap kepribadian saya menangani fungsi yang spesifik, kemampuan selektif untuk mengingat, dan biasanya nada emosional yang tunggal. Saya bekerja dengan seorang pakar di bidang Kelainan Kepribadian Ganda, dan ia membantu saya memadukan keempat puluh sembilan kepribadian tersebut menjadi satu. Yang membuat saya bertahan melalui semua proses yang berbeda-beda yang kami gunakan tersebut adalah perasaan bahwa banyak kepribadian saya yang tidak bahagia dan kehidupan saya telah menjadi demikian kacaunya (kepribadian yang satu tidak tahu apa yang sedang dikerjakan kepribadian lainnya, dan kami menemukan diri kami dalam segala jenis situasi dan tempat yang, ketika saya berganti kepribadian, tidak saya ingat). Kami pikir, dengan menjadi satu, kami akan bahagia—itulah sasaran yang paling bakiki.

Itulah konsepsi keliru saya. Benar-benar membuat shock! *Saya hidup seperti di neraka selama setahun. Saya menemukan diri sangat tidak bahagia dan berkabung atas setiap kepribadian saya itu. Saya kehilangan setiap kepribadian saya itu dan terkadang saya menginginkan semua itu kembali seperti dahulu. Ini sangat sulit, dan saya tiga kali lagi berupaya bunuh diri tahun itu, dan kembali dilarikan ke rumah sakit.*

Selama tahun lalu, kebetulan saya menyaksikan program Anda di TV dan saya pesan serial kaset tiga puluh hari Anda itu. Personal Power. Saya mendengarkan semuanya itu berulang-ulang, menguasai apa pun yang bisa saya manfaatkan. Terobosan saya datang ketika saya mulai mendengarkan POWER TALK bulanan Anda. Saya belajar banyak hal dari Anda sebagai kepribadian tunggal, yang belum pernah saya pelajari sebagai kepribadian ganda. Untuk pertama kalinya dalam lima puluh tahun kehidupan saya itu, kebahagiaan datang dari dalam. Sebagai kepribadian tunggal sekarang saya ingat kengerian yang ditanggung dari keempat puluh sembilan kepribadian saya itu. Ketika kenangan-kenangan itu muncul, saya sanggup melihatnya, dan kalau saya kewalahan, sekarang saya bisa mengubah fokus saya seperti yang saya pelajari dari *Anda, dan bukan dengan cara-cara disasosiatif seperti sebelumnya. Saya tidak lagi harus menempatkan diri dalam semacam kondisi amnesia dan berpindah ke kepribadian lain.*

Saya semakin belajar banyak tentang diri sendiri, dan saya belajar hidup sebagai kepribadian tunggal. Saya tabu perjalanan saya masih panjang dan masih banyak yang harus saya jelajahi. Saya pilah-pilah

sasaran saya dan merencanakan bagaimana caranya sampai ke sana. Untuk sekarang ini, saya telah mulai menurunkan berat badan saya dan berencana mencapai berat badan tertentu menjelang Natal (kado Natal untuk diri sendiri). Saya juga tahu bahwa saya ingin menjalin hubungan yang sehat, yang tidak melecehkan, dengan seorang pria, Sebelum dirawat di rumah sakit, saya bekerja penuh waktu untuk IBM dan mempunyai empat bisnis. Sekarang saya mengelola sebuah bisnis baru dan menikmati penjualan yang meningkat sejak diperbolehkan pulang dari rumah sakit. Saya semakin mengenal anak-anak dan cucu-cucu saya, tetapi yang terpenting, saya semakin mengenal diri sendiri. *

Salam,

Elizabeth Pietrzak

APA YANG ANDA INGINKAN?

Tanyakanlah kepada diri sendiri, apa yang sesungguhnya Anda inginkan dalam kehidupan ini. Apakah Anda menginginkan pernikahan penuh kasih, penghormatan anak-anak Anda? Apakah Anda menginginkan banyak uang, mobil mewah, bisnis yang sukses, vila di Puncak? Apakah Anda ingin berkeliling dunia, mengunjungi tempat-tempat eksotis, melihat langsung tempat-tempat bersejarah? Apakah Anda ingin diidolakan oleh jutaan sebagai musisi *rock* atau sebagai selebriti dengan bintang Anda di Hollywood Boulevard? Apakah Anda ingin meninggalkan jejak bagi keturunan Anda sebagai penemu mesin penjelajah waktu? Apakah Anda ingin bekerja seperti Ibu Teresa untuk menyelamatkan dunia, atau mengambil peran proaktif dalam menghasilkan dampak yang terukur terhadap lingkungan?

Apa pun yang Anda cita-citakan atau dambakan, mungkin seharusnya Anda tanyakan kepada diri sendiri, "Mengapa aku menginginkannya?" Bukankah Anda menginginkan mobil mewah misalnya, karena Anda menginginkan perasaan berprestasi dan berprestise yang Anda anggap akan dihadirkan mobil mewah itu? Mengapa Anda menginginkan kehidupan keluarga yang baik? Apakah karena Anda pikir itu akan memberi Anda perasaan kasih, keintiman, kedekatan, atau kehangatan? Apakah Anda ingin menyelamatkan dunia karena perasaan memberi kontribusi dan menghasilkan perbedaan yang Anda

*Dicetak dengan izin. Sekarang ini, wanita berani ini bukan saja telah kembali bekerja melainkan juga menjadi sukarelawati di rumah sakit.

yakini akan Anda peroleh dari sana? Jadi singkatnya, *bukankah yang sebenarnya Anda inginkan hanyalab mengubah perasaan Anda?* **Pada akhirnya, Anda menginginkan semuanya itu karena Anda memandangnya sebagai sarana untuk mencapai perasaan tertentu, emosi tertentu, atau kondisi tertentu yang Anda dambakan.**

Ketika seseorang mencium Anda, apakah yang membuat Anda senang saat itu? Apakah benar, perasaan senang itu ditimbulkan oleh sentuhannya? Tentu tidak! Sebab kalau tidak, mencium anjing Anda pun akan membuat Anda bergairah! Semua emosi kita bukanlah apa-apa selain badai biokimiawi dalam otak kita—dan kita bisa memicunya setiap saat. **Tetapi terlebih dahulu harus kita pelajari bagaimana caranya mengendalikannya secara sadar dan bukan hidup reaktif.** Kebanyakan respons emosional kita adalah respons yang dipelajari terhadap lingkungan yang bersangkutan. Ada respons yang sengaja kita contoh; ada juga respons yang tidak sengaja kita temukan.

Sekadar menyadari faktor-faktor ini saja sudah memberikan landasan untuk memahami kuasa **kondisi.** Jelas bahwa segala yang kita lakukan, itu demi menghindarkan kepedihan atau meraih kenikmatan, tetapi kita bisa seketika mengubah apa yang kita anggap akan menuntun pada kepedihan atau kenikmatan dengan mengarahkan ulang fokus kita dan dengan mengubah kondisi mental-emosional-fisiologis kita. Seperti telah saya katakan dalam Bab 3 *Kuasa Tak Terbatas:*

> Suatu kondisi dapat didefinisikan sebagai jumlah jutaan proses neurologis yang terjadi di dalam kita—jumlah total dari pengalaman kita setiap saatnya. Kebanyakan kondisi kita terjadi tanpa arahan sadar dari kita sendiri. Kita melihat sesuatu, dan kita memberikan respons dengan memasuki suatu kondisi. Mungkin kondisinya berakal budi dan bermanfaat, atau tidak berakal budi dan justru membatasi, tetapi tidak banyak yang diperbuat kebanyakan orang untuk mengendalikannya.

Pernahkah Anda mendapati diri tidak mampu mengingat nama seseorang? Atau bagaimana caranya mengeja kata "sulit" seperti... "rumah"? Kok sampai demikian? Tentunya Anda mengerti jawabannya. Apakah karena Anda bodoh? Bukan. Itu adalah karena Anda berada dalam *kondisi* bodoh! **Perbedaan antara bertindak payah atau brilian bukanlah didasarkan pada kemampuan Anda, melainkan pada kondisi pikiran Anda dan/atau tubuh Anda setiap saatnya.** Anda boleh saja dikaruniai dengan keberanian dan tekad seperti

Marva Collins, keanggunan dan kefasihan Fred Astaire, kekuatan dan ketahanan Nolan Ryan, belas kasih dan daya intelektual Albert Einstein—tetapi kalau Anda terus-menerus membenamkan diri dalam kondisi-kondisi negatif, Anda takkan pernah memenuhi janji kesempurnaan itu.

Tetapi, kalau Anda tahu rahasia mengakses kondisi-kondisi Anda yang paling berakal budi, Anda bisa mengadakan mukjizat. Kondisi di mana Anda berada setiap saatnya menentukan persepsi Anda tentang kenyataan dan oleh karenanya juga keputusan-keputusan dan perilaku Anda. Dengan kata lain, **perilaku Anda bukanlah hasil dari** kemampuan **Anda, melainkan hasil dari kondisi di mana Anda berada saat itu.** Untuk mengubah kemampuan Anda, ubahlah kondisi Anda. Untuk membuka sekian banyak sumber daya yang ada di dalam Anda, tempatkanlah diri dalam kondisi berakal budi dan aktif berharap—dan saksikanlah mukjizat terjadi!

Lalu bagaimanakah kita mengubah kondisi emosional kita? Bayangkanlah kondisi Anda itu beroperasi seperti TV. Agar "gambarnya cerah dengan suara yang luar biasa" Anda perlu dihidupkan. Menghidupkan fisiologi Anda ibarat memberinya listrik yang dibutuhkannya untuk beroperasi. Kalau Anda tidak mempunyainya, Anda tidak akan menayangkan gambar, tidak akan memperdengarkan suara, hanya layar kosong. Demikian pulalah halnya, kalau Anda tidak dihidupkan dengan menggunakan seluruh tubuh Anda, dengan kata lain, fisiologi Anda, mungkin Anda benar-benar tidak mampu mengeja "rumah". Pernahkah Anda bangun dan meraba-raba, tidak mampu berpikir jernih atau tidak mampu berfungsi hingga Anda cukup banyak bergerak sehingga darah Anda mengalir lancar? Begitu "statik" nya hilang, hiduplah Anda, dan ide-ide pun mulai mengalir. Kalau Anda berada dalam kondisi yang keliru, Anda tidak akan mendapatkan penerimaan apa pun, meskipun Anda mempunyai ide-ide yang tepat.

Tentu, begitu Anda dihidupkan, Anda harus disetel ke saluran yang tepat untuk mendapatkan apa yang benar-benar Anda inginkan. Secara mental, Anda harus fokus pada apa yang memberdayakan Anda. Apa pun yang menjadi fokus Anda—saluran mana pun yang Anda setel—akan Anda rasakan dengan lebih kuat. Jadi, kalau Anda tidak suka apa yang Anda lakukan, mungkin tibalah saatnya untuk mengganti saluran.

Sensasi itu tidak terbatas; cara memandang apa saja dalam kehidupan ini, tidak terbatas. Semua sensasi yang Anda inginkan itu selalu tersedia, dan Anda tinggal menyetel saluran yang tepat. Jadi, ada dua cara utama untuk mengubah

kondisi emosional Anda: dengan mengubah cara Anda menggunakan tubuh fisik Anda, atau dengan mengubah fokus Anda.

FISIOLOGI: KUASA GERAKAN

Salah satu pembedaan paling ampuh yang telah saya dapatkan selama beberapa puluh tahun terakhir kehidupan saya adalah begini: Emosi itu diciptakan oleh gerakan. Segala yang kita rasakan adalah hasil dari bagaimana kita menggunakan tubuh kita. Bahkan perubahan yang paling kecil pun dalam ekspresi wajah kita atau gerak-gerik kita sudah akan menggeser perasaan kita saat itu, dan karenanya juga cara kita mengevaluasi kehidupan kita—cara kita berpikir dan cara kita bertindak.

Cobalah sesuatu yang menggelikan. Pura-puralah Anda sebagai konduktor simfoni yang agak bosan dan tidak memiliki selera humor, yang secara berirama mengayunkan lengan Anda. Lakukanlah dengan sangat lamban. Jangan terlalu bersemangat; lakukan saja sebagai rutinitas dan pastikanlah wajah Anda mencerminkan kondisi bosan. Perhatikanlah bagaimana rasanya itu. Sekarang bertepuk tanganlah dengan keras, dan pisahkanlah keduanya *secepat* mungkin dengan senyum lebar yang konyol di wajah Anda! Intensifkanlah ini dengan menambahkan gerakan vokal dari suara yang luar biasa keras dan meledak—aliran udara melalui dada Anda, tenggorokan Anda, dan mulut Anda akan mengubah perasaan Anda lebih radikal lagi. Gerakan dan kecepatan yang Anda ciptakan tersebut, keduanya dalam tubuh dan pita suara Anda, akan langsung mengubah perasaan Anda.

Setiap emosi yang Anda rasakan itu mempunyai fisiologi khusus yang terkait dengannya: sikap, pola bernapas, pola gerakan, ekspresi wajah. Untuk depresi, sudah jelas. Dalam *Kuasa Tak Terbatas,* saya membahas mengenai ciri-ciri fisik orang depresi, ke mana mata Anda terfokus, bagaimana Anda membawa diri, dan sebagainya. Begitu Anda belajar menggunakan tubuh Anda ketika berada dalam kondisi emosional tertentu, Anda dapat kembali ke kondisi tersebut, atau menghindarkannya, hanya dengan mengubah fisiologi Anda. Tantangannya adalah bahwa kebanyakan orang membatasi dirinya hanya pada beberapa pola fisiologi yang menjadi kebiasaannya. Kita mengambil posisi-posisi tersebut secara otomatis, tidak menyadari betapa besar perannya dalam membentuk perilaku kita dari momen ke momen.

Masing-masing dari kita mempunyai lebih dari delapan puluh otot yang berbeda-beda di wajah kita, dan seandainya otot-otot ini dibiasakan mengekspresikan depresi, kebosanan, atau frustrasi, maka pola otot yang menjadi kebiasaan tersebut dapat dikatakan mulai mendikte kondisi-kondisi kita, belum lagi karakter fisik kita. Saya selalu meminta para peserta seminar Date With Destiny™ saya untuk menuliskan semua emosi rata-rata yang mereka rasakan dalam seminggunya, dan dari sekian banyak kemungkinan, saya menemukan rata-ratanya *kurang dari selusin.* Mengapa? Sebab kebanyakan orang mempunyai *pola fisiologi yang terbatas* yang menghasilkan *pola ekspresi yang juga terbatas.*

JENIS-JENIS EMOSI YANG MUNGKIN DIRASAKAN INDIVIDU DALAM SEMINGGUNYA

Stres
Frustrasi
Marah
Tidak tenteram
Kesepian
Bosan
Merana
Bahagia
Lega
Dikasihi
Bergembira
Penuh sukacita

Itu adalah menu pilihan emosional yang sangat singkat, kalau Anda merenungkan ribuan kondisi menggiurkan yang tersedia. Hati-hatilah jangan sampai membatasi diri pada menu yang demikian singkat! Saya sarankan Anda memanfaatkan keseluruhan menu yang ada—cobalah hal-hal baru dan kembangkanlah selera yang lebih baik. Bagaimana kalau Anda mengalami lebih banyak antusiasme, keterpesonaan, keriangan, bersenang-senang, penasaran, sensualitas, penuh hasrat, syukur, takjub, ingin tahu, kreativitas, kecakapan, keyakinan, gila-gilaan, keberanian, pertimbangan, kebaikan, kelembutan, humor ... Mengapa tidak Anda temukan menu panjang Anda sendiri?

Anda bisa *mengalami yang mana pun dari semuanya itu* hanya dengan mengubah cara Anda menggunakan tubuh Anda! Anda bisa merasa kuat, Anda

bisa tersenyum, Anda bisa mengubah apa pun dalam sekejap hanya dengan tertawa. Anda tentunya telah mendengar pepatah lama, "Suatu hari nanti kamu akan mengingat ini dan tertawa." Kalau itu benar, mengapa tidak tertawa sekarang saja? Mengapa harus menunggu? Bangunkanlah tubuh Anda; belajarlah menempatkannya dalam kondisi-kondisi nikmat secara konsisten, apa pun yang terjadi. Caranya? Ciptakanlah energi dengan cara Anda memikirkan sesuatu berulang-ulang, maka akan Anda mengubah sensasi-sensasi yang Anda kaitkan dengan situasi tersebut nantinya.

Kalau Anda berulang-ulang menggunakan tubuh Anda dengan cara-cara yang lemah, kalau Anda terus saja menurunkan bahu Anda, kalau Anda berjalan seperti orang kelelahan, Anda pasti akan *merasa* lelah. Bagaimana mengubahnya? **Tubuh Andalah yang menuntun emosi Anda.** Lalu kondisi emosional di mana Anda berada saat itu mulai mempengaruhi tubuh Anda, dan itu menjadi semacam lingkaran yang tidak pernah putus. Perhatikanlah bagaimana Anda duduk sekarang ini. Duduklah tegak dan ciptakanlah lebih banyak energi dalam tubuh Anda sementara Anda melanjutkan bukan saja membaca melainkan juga menguasai prinsip-prinsip ini.

Apa sajakah yang dapat Anda lakukan segera untuk mengubah kondisi Anda dan oleh karenanya juga bagaimana perasaan Anda dan bagaimana prestasi Anda? Tariklah napas dalam-dalam melalui hidung Anda dan hembuskanlah melalui mulut Anda. Tersenyumlah lebar-lebar kepada anak-anak Anda. Kalau Anda benar-benar ingin mengubah kehidupan Anda, berkomitmenlah untuk melewatkan satu menit lima kali setiap harinya selama tujuh hari mendatang, untuk bercermin sambil tersenyum. Ini akan terasa luar biasa konyol, tetapi ingatlah, dengan sikap tubuh tersebut, Anda akan terus memicu bagian otak Anda tersebut dan menciptakan jalan neurologis menuju kenikmatan yang akan menjadi kebiasaan. Maka lakukanlah, dan jadikanlah itu menyenangkan!

Lebih baik lagi, melompat talilah daripada joging. Melompat adalah cara yang sangat ampuh untuk mengubah kondisi Anda karena itu melakukan empat hal: 1) Itu olahraga yang sangat baik; 2) stres terhadap tubuh Anda lebih kecil daripada lari; 3) Anda tidak akan dapat memasang wajah serius; 4) Anda akan menghibur semua orang yang lewat! Jadi, Anda juga akan mengubah kondisi orang lain, dengan membuat mereka tertawa.

Sungguh ampuh tertawa itu! Putra saya, Joshua, mempunyai teman bernama Matt, yang mudah sekali tertawa sehingga menular, dan semua orang

yang mendengarnya pun mulai tertawa. Kalau Anda benar-benar ingin meningkatkan kehidupan Anda, *belajarlah tertawa.* Bersamaan dengan lima senyum setiap harinya, tertawalah tanpa alasan sama sekali, tiga kali seharinya selama tujuh hari.

Dalam jajak pendapat beberapa waktu yang lalu yang diadakan oleh majalah *Entertainment Weekly,* mereka menemukan ternyata 82 persen orang yang menonton bioskop itu ingin tertawa, 7 persen ingin menangis, dan 3 persen ingin menjerit. Ini memberi Anda ide tentang bagaimana kita menghargai sensasi tertawa itu di atas demikian banyak sensasi lainnya. Dan kalau Anda pernah membaca bukunya Norman Cousins, atau bukunya Dr. Deepak Chopra, atau bukunya Dr. Bernie Siegel, atau pernah mempelajari psiko-neuroimunologi, Anda tahu apa yang mungkin dilakukan tawa itu terhadap tubuh untuk merangsang sistem kekebalan tubuh.

Mengapa Anda tidak mencari seseorang yang tertawa dan menirunya? Bergembiralah. Katakanlah, "Bisa tolong saya? Tawa Anda benar-benar hebat. Coba ajari saya." Saya jamin Anda akan membuat satu sama lain tertawa dalam prosesnya! Bernapaslah seperti dia, ambillah sikap dan gerakan-gerakan tubuh seperti dia, gunakanlah ekspresi wajah yang seperti dia, buatlah suara seperti dia. Anda akan merasa konyol ketika baru mulai, tetapi setelah beberapa lama Anda akan terbiasa, dan Anda akan sama-sama tertawa histeris karena Anda sama-sama tampak demikian konyol. Namun dalam prosesnya, Anda akan mulai meletakkan jaringan neurologis untuk menciptakan tawa secara teratur. Sementara Anda mengulangi berkali-kali, Anda akan sangat mudah tertawa dan tentunya bergembira.

"Kita terlalu banyak tahu dan kurang merasa. Setidaknya kita kurang merasakan emosi-emosi kreatif dari mana kehidupan yang baik muncul. "

—BERTRAND RUSSELL

Siapa pun bisa terus merasa senang kalau mereka *sudah* merasa senang, atau kalau mereka sudah siap; ini tidak sulit dicapai. Namun, kunci sebenarnya dalam kehidupan adalah mampu merasa senang ketika *tidak* merasa senang, atau ketika Anda bahkan tidak *mau* merasa senang. Ketahuilah bahwa Anda

bisa melakukan ini seketika dengan menggunakan tubuh Anda sebagai alat untuk mengubah kondisi. Begitu Anda mengenali fisiologi yang terkait dengan suatu kondisi, Anda bisa menggunakannya untuk menciptakan kondisi yang Anda inginkan setiap saatnya. Bertahun-tahun yang lalu, saya bekerja dengan John Denver, seorang pria yang mengesankan saya bukan saja dengan kemampuan musikalnya, melainkan juga karena pesona pribadinya benar-benar sesuai dengan citra publiknya. Alasan ia sukses sudah jelas; ia seorang pria yang luar biasa hangat dan peduli.

Alasan saya bekerja dengannya adalah karena ia mengalami hambatan dalam menulis lagu. Kami telah mengidentifikasikan saat-saat ketika ia menulis lagu-lagu terbaiknya, dan kami menemukan ternyata inspirasinya datang kepadanya ketika ia sedang mengerjakan sesuatu pekerjaan fisik. Biasanya sebuah lagu akan mengalir melaluinya setelah ia bermain ski turun gunung, menerbangkan pesawat jetnya, atau mengendarai mobil *sport-nya* dengan kecepatan tinggi. Biasanya ada kecepatan, dan aliran adrenalinnya, bersamaan dengan pengalaman fokus pada indahnya alam, menjadi bagian-bagian utama dari strategi kreatifnya. Ketika itu, ia mengalami beberapa frustrasi di beberapa bidang kehidupannya dan belum terlibat dalam kegiatan luar ruang yang sama. Hanya dengan mengadakan perubahan ini saja dan kembali ke kegiatan fisik, ia sudah berhasil memulihkan kepastian dan aliran kreativitasnya segera. **Kita mempunyai kapasitas mengadakan perubahan seperti itu setiap saat.** Hanya dengan mengubah fisiologi kita, kita bisa mengubah tingkat performa kita. Kemampuan kita selalu ada, dan kita tinggal menempatkan diri dalam kondisi-kondisi di mana kemampuan tersebut dapat kita akses.

Jadi, kunci sukses adalah **menciptakan pola-pola gerakan yang menciptakan keyakinan, kekuatan, fleksibilitas, kuasa pribadi, dan kegembiraan.** Sadarilah bahwa kemandekan terjadi karena kurangnya gerakan. Bisakah Anda membayangkan seseorang yang sudah tua, yang sudah tidak lagi ke mana-mana? Menjadi tua bukanlah masalah usia; itu adalah kurang gerakan. Dan kurangnya gerakan yang paling hakiki itulah maut.

Kalau Anda melihat anak-anak berjalan di trotoar setelah hari hujan, dan ada genangan air di depan mereka, apakah yang akan mereka lakukan? Mereka akan sengaja menginjaknya! Mereka akan tertawa, main ciprat-cipratan, dan bergembira. Apakah yang dilakukan orang yang lebih tua? Mengelak? Bukan, bukan hanya mengelak—mereka akan terus mengomel! Anda perlu hidup

berbeda. Anda perlu hidup dengan langkah yang riang, dengan wajah tersenyum. Mengapa tidak memprioritaskan kegembiraan, gila-gilaan, main-main bagi diri sendiri? Menjadikan rasa senang sesuatu yang sudah Anda harapkan. Anda tidak harus mempunyai alasan untuk merasa senang—toh Anda masih hidup; Anda bisa merasa senang *tanpa alasan sama sekali!*

FOKUS: KUASA KONSENTRASI

Seandainya Anda mau, tidak bisakah Anda depresi setiap saat? Tentu, **hanya dengan fokus** pada sesuatu di masa lalu Anda yang mengerikan. Kita semua mempunyai pengalaman buruk di masa lalu, bukan? Kalau Anda fokus cukup lama saja ke sana, dan Anda membayangkannya, merenungkannya, maka Anda akan segera merasakannya. Apakah Anda suka menonton film horor? Maukah Anda kembali menontonnya ratusan kali? Tentu tidak. Mengapa? Sebab Anda tidak akan *merasa senang* karenanya! Lalu mengapa Anda kembali ke film-film mengerikan *di benak* Anda? Mengapa menonton diri dalam peran-peran yang tidak Anda sukai, melawan pemeran lain yang juga paling tidak Anda sukai? Mengapa Anda putar berulang-ulang, film tentang bencana bisnis Anda atau keputusan-keputusan buruk dalam karier Anda? Tentu, film-film "buruk" ini tidaklah terbatas hanya pada pengalaman di masa lalu. Anda juga bisa fokus pada sesuatu sekarang ini, yang Anda anggap Anda lewatkan, dan Anda menyesalkannya. Lebih baik lagi, Anda juga bisa fokus pada sesuatu yang bahkan belum terjadi, *dan menyesalkannya di muka!* Walaupun mungkin sekarang Anda menertawakannya, sayangnya demikianlah yang dilakukan kebanyakan orang hari demi harinya.

Seandainya Anda mau merasakan ekstasi sekarang ini, bisa tidak? Anda bisa melakukannya relatif mudah. Bisakah Anda fokus atau mengingat ketika Anda benar-benar merasakan ekstasi total? Bisakah Anda mengarahkan fokus pada bagaimana rasanya tubuh Anda ketika itu? Bisakah Anda ingat dengan serinci mungkin, bahwa Anda sepenuhnya terasosiasikan lagi dengan perasaan itu? Tentu bisa. Atau Anda bisa fokus pada hal-hal dalam kehidupan Anda yang membuat Anda merasakan ekstasi sekarang ini, fokus pada apa yang Anda syukuri dalam kehidupan ini. Dan kembali, Anda bisa fokus pada hal-hal yang belum terjadi, *tetapi sudah Anda syukuri di muka.* Inilah kuasa yang diberikan sasaran dan mengapa kita akan fokus pada sasaran dalam Bab 12 nanti.

APA PUN YANG MENJADI FOKUS KITA, MENJADI IDE KITA TENTANG REALITAS

Sebenarnya, tidak banyak hal yang mutlak dalam kehidupan ini. Biasanya bagaimana perasaan Anda tentang segalanya, dan makna dari sebuah pengalaman, semuanya tergantung pada fokus Anda. Elizabeth, wanita yang menderita Kelainan Kepribadian Ganda itu, terus-menerus diliputi kepedihan. Rute pelariannya adalah menciptakan kepribadian baru untuk setiap kejadiannya yang harus ditangani secara emosional. Itu memungkinkannya mengubah fokusnya dengan melihat masalahnya lewat mata "orang lain". Namun, ia tetap merasakan kepedihannya bahkan setelah kepribadiannya dipadukan. Baru setelah ia belajar mengendalikan kondisinya dengan secara sadar mengubah fisiologinya dan fokusnya itulah ia sanggup mengendalikan kehidupannya.

Fokus bukanlah realitas sesungguhnya, sebab itu hanyalah suatu pandangan; itu hanyalah suatu persepsi tentang bagaimana segalanya. Bayangkanlah pandangan tersebut—kuasa fokus kita—sebagai lensa kamera. Lensa kameranya menunjukkan hanya gambar dan sudut dari apa yang menjadi fokus Anda. Karenanya, foto yang Anda ambil itu bisa dengan mudah mendistorsikan realitas, memperlihatkan hanya sebagian kecil dari gambaran besarnya.

Misalkan saja Anda pergi ke pesta dengan kamera Anda, dan Anda duduk di sebuah pojok, fokus kepada sekelompok orang yang sedang berdebat. Bagaimanakah pesta tersebut akan direpresentasikan? Pesta tersebut akan digambarkan sebagai tidak menyenangkan, membuat frustrasi, di mana tidak seorang pun bergembira dan semua orang bertengkar. Penting kita ingat bahwa bagaimana kita merepresentasikan segalanya itu dalam benak kita akan menentukan bagaimana perasaan kita. Namun, bagaimanakah seandainya Anda memfokuskan kamera Anda ke ujung lain ruangan di mana orang-orang sedang tertawa, bercanda, dan bergembira? Pesta tersebut akan diperlihatkan sebagai pesta terbaik di mana semua orang rukun!

Inilah sebabnya banyak sekali kekacauan menyangkut biografi yang "tidak ditandatangani": itu hanyalah persepsi seseorang tentang kehidupan orang lainnya. Dan sering kali, pandangan ini diberikan oleh orang-orang yang kecemburuannya memberikan kepentingan pribadi untuk mendistorsikan segalanya. Masalahnya, pandangan biografi tersebut terbatas hanya pada "sudut kamera" penulisnya, dan kita semua tahu bahwa kamera itu men-

distorsikan realitas, bahwa foto *close-up* bisa menjadikan segalanya tampak lebih besar daripada yang sebenarnya. Dan ketika dimanipulasikan dengan ahli, sebuah kamera bisa meminimalkan atau mengaburkan bagian-bagian penting realitasnya. Seperti kata Ralph Waldo Emerson, kita melihat kepada orang lain, apa yang kita bawa dalam hati kita sendiri.

MAKNA ITU SERING KALI HANYALAH SOAL FOKUS

Seandainya Anda telah menjadwalkan suatu pertemuan bisnis, dan seseorang tidak datang tepat pada waktunya, bagaimana perasaan Anda itu sepenuhnya tergantung pada apa yang menjadi fokus Anda. Apakah Anda merepresentasikan dalam benak Anda bahwa alasan ia tidak hadir itu karena ia tidak peduli, atau apakah Anda menafsirkannya sebagai kesulitan yang bersangkutan menuju ke tempat pertemuan tersebut? Apa pun yang menjadi fokus Anda tentunya akan mempengaruhi emosi Anda. Bagaimanakah seandainya Anda kecewa terhadapnya, padahal alasan sebenarnya ia terlambat adalah karena sedang berjuang mendapatkan kesepakatan yang lebih baik dalam usulan bisnis yang sedang mereka garap bagi Anda? Ingatlah, apa pun yang menjadi fokus kita akan menentukan perasaan kita. Mungkin seharusnya kita tidak terlalu cepat mengambil kesimpulan; seharusnya kita pilih apa yang menjadi fokus kita dengan hati-hati.

Fokus menentukan apakah Anda mempersepsikan realitas Anda itu sebagai baik atau buruk, apakah Anda merasa senang atau sedih. Metafora fantastis untuk kuasa fokus adalah mobil balap—benar-benar hobi saya. Mengemudikan mobil balap Formula terkadang bisa membuat menerbangkan helikopter jet itu ringan sekali! Dalam mobil balap, Anda tidak bisa membiarkan fokus Anda melantur barang sekejap dari hasil akhir Anda. Perhatian Anda tidak bisa dibatasi hanya pada di mana Anda berada; juga tidak bisa dibiarkan berhenti di masa lalu atau terlalu jauh ke masa depan. Sementara sepenuhnya sadar di mana Anda berada, Anda harus memperhitungkan apa yang akan terjadi dalam waktu dekat.

Inilah salah satu pelajaran pertama yang saya petik ketika saya belajar balap mobil. Para instrukturnya menempatkan saya dalam "mobil simulasi"—sebuah mobil yang dipasangi komputer dengan *lift-lift* hidrolik yang bisa melepaskan bannya yang mana pun dengan sinyal dari sang instruktur. Dasar pertama yang

mereka ajarkan dalam balap mobil adalah: **Fokuslah ke mana Anda ingin menuju,** *bukan* **pada apa yang Anda takutkan.**

Kalau mobil Anda lepas kendali, kecenderungannya tentunya adalah melihat tembok. Tetapi, kalau Anda terus mengarahkan ke sana, ke sanalah juga mobil Anda akan berakhir. Para pengemudi tahu bahwa Anda akan menuju ke mana Anda melihat; Anda menuju ke arah fokus Anda sendiri. Kalau Anda melawan rasa takut, yakin, dan mengarahkan fokus ke mana Anda ingin menuju, tindakan Anda akan membawa Anda ke arah itu, dan apabila mungkin keluar dari itu, Anda pasti akan keluar—tetapi Anda tidak berpeluang kalau fokus Anda terarah pada apa yang Anda takutkan. Orang pasti mengatakan, "Bagaimana kalau Anda akan menabrak juga?" Jawabannya adalah bahwa Anda *meningkatkan peluang Anda* dengan fokus pada apa yang Anda inginkan. Fokus pada solusi itu selalu menguntungkan Anda. Kalau momentum Anda terlalu besar menuju tembok, fokus pada masalahnya tepat sebelum tabrakannya toh tidak akan membantu Anda.

Ketika para instrukturnya pertama kali menjelaskan hal itu kepada saya, saya menganggukkan kepala saya dan berpikir, "Tentu! Semua ini aku sudah tahu. Bahkan aku sendiri mengajarkannya." Pertama kalinya saya mencoba, saya sedang melaju, dan tiba-tiba saja, tanpa sepengetahuan saya, mereka menekan tombolnya. Maka saya menjadi lepas kendali. Ke manakah mata saya tertuju menurut Anda? Tepat sekali! Ke tembok! Dalam detik-detik terakhir, saya ketakutan sebab saya tahu saya pasti menabraknya. Sang instruktur menyentakkan kepala saya ke kiri, memaksa saya melihat ke arah yang perlu saya tuju. Kami masih lepas kendali, dan saya tahu kami pasti menabrak, tetapi saya dipaksa melihat hanya ke arah yang ingin saya tuju. Ternyata benar, ketika saya melihat ke arah itu, mau tidak mau saya akhirnya banting setir. Untung masih bisa. Dapat Anda bayangkan bagaimana leganya saya ketika itu!

Suatu hal yang perlu Anda ketahui tentang semuanya itu: ketika Anda mengubah fokus Anda, sering kali Anda tidak *segera* mengubah arah. Bukankah juga demikian dalam kehidupan? Sering kali ada jeda antara saat Anda mengubah fokus Anda dengan saat tubuh dan pengalaman hidup Anda mengikutinya. Itu semakin memperkuat alasan untuk mulai mengarahkan fokus lebih cepat kepada apa yang Anda inginkan dan tidak menunggu lebih lama lagi dengan masalahnya.

Apakah saya langsung belajar? Tidak. Saya sudah mendapatkan pengalamannya, tetapi saya belum menciptakan asosiasi neuro yang cukup kuat.

Saya harus mengkondisikan pola baru tersebut. Benar saja, pada kesempatan lain saya menuju tembok, sang instruktur harus dengan keras mengingatkan saya untuk melihat ke sasaran saya. Namun, pada kesempatan ketiga, saya sengaja dan dengan sadar memalingkan wajah saya. Itu saya percayai, dan ternyata berhasil. Setelah melakukannya cukup sering, setiap kali mobil saya tergelincir saya langsung memalingkan wajah saya ke tempat yang saya tuju, rodanya ikut, dan mobil saya pun ikut. Apakah ini menjamin saya akan selalu sukses dengan mengendalikan fokus saya? Tidak. Apakah ini meningkatkan peluang saya? Seratus kali lipat!

Demikian pula halnya dalam kehidupan ini. Dalam bab-bab berikutnya, Anda akan mempelajari cara-cara untuk memastikan Anda mengkondisikan fokus Anda positif. Untuk sekarang ini, sadarilah bahwa Anda harus mendisiplinkan pikiran Anda. Pikiran yang tak terkendali akan memperdayai Anda. Kalau diarahkan, itu menjadi sahabat terbaik Anda.

"Mintalah, maka akan diberikan kepadamu; carilah, maka kamu akan mendapat; ketoklah, maka pintu akan dibukakan bagimu."

— KUTIPAN DARI SEBUAH KITAB SUCI

Cara paling ampuh untuk mengendalikan fokus adalah menggunakan pertanyaan. Untuk apa pun yang Anda tanyakan, otak Anda memberikan jawabannya, apa pun yang Anda cari, akan Anda temukan. Kalau Anda bertanya, "Mengapa orang ini memanfaatkan aku?" Anda akan fokus pada bagaimana caranya Anda dimanfaatkan, apakah itu benar atau tidak. Kalau Anda bertanya, "Bagaimanakah aku bisa mengubah ini?" Anda akan mendapatkan jawaban yang lebih memberdayakan. Pertanyaan itu demikian ampuhnya untuk mengubah kehidupan Anda, sehingga saya mengkhususkan bab berikutnya untuk membicarakannya. Pertanyaan itulah salah satu cara paling ampuh dan paling sederhana untuk mengubah perasaan Anda tentang apa saja, dan oleh karenanya mengubah arah kehidupan Anda setiap saat. Pertanyaan memberikan kunci untuk membuka potensi kita yang tidak terbatas.

Salah satu ilustrasi terbaiknya adalah kisah tentang seorang pemuda yang dibesarkan di Alabama. Lebih dari dua puluh tahun yang lalu, seorang pengganggu di sekolah menengah berkelahi dengannya, meninju hidungnya hingga

pingsan. Ketika anak ini siuman, ia bersumpah untuk menuntut balas dan membunuh si pengganggu itu. Ia pulang, mengambil senjata kaliber 0,22 milik ibunya, dan mencari sasarannya. Dalam hitungan detik, takdirnya menjadi taruhan.

Berada dalam jarak tembak dengan pengganggunya, ia mudah saja menembaknya dan teman sekolahnya itu akan tinggal namanya saja. Namun, pada detik itulah ia bertanya kepada dirinya sendiri: Apa yang akan terjadi kepadaku kalau kutarik pelatuk ini? Dan muncul lagi sebuah gambaran lain: yang sangat menyakitkan. Dalam detik itulah yang bisa membawa kehidupannya ke arah yang berbeda, ia membayangkan, dengan kejelasan yang mendirikan bulu roma, seperti apa rasanya dipenjara. Ia membayangkan dirinya tidak bisa tidur karena ketakutan disiksa oleh tahanan-tahanan lainnya. Kepedihan potensial itu lebih besar daripada harapan menuntut balasnya. Ia menggeser bidikannya dan menembak sebuah pohon.

Anak ini adalah Bo Jackson, dan ketika ia menggambarkan adegan tersebut dalam biografinya, jelas sekali bahwa pada titik yang menentukan tersebut dalam kehidupannya, kepedihan yang ia asosiasikan dengan penjara itu jauh lebih besar daripada kepuasan menuntut balas. Suatu perubahan dalam fokus, suatu keputusan tentang kepedihan dan kenikmatan, mungkin menghasilkan perbedaan antara seorang anak yang tanpa masa depan, dengan salah seorang atlet sukses terbesar di sebuah zaman.

"Seperti pemanah meluruskan busurnya, sang guru mengarahkan pikirannya yang melantur."

— SANG BUDDHA

BUKAN SAJA APA YANG MENJADI FOKUS ANDA, MELAINKAN JUGA BAGAIMANA ...

Pengalaman kita tentang dunia tercipta dengan mengumpulkan informasi melalui pancaindra kita. Tetapi, kita masing-masing cenderung mengembangkan mode fokus kegemaran, atau modalitas, demikian itu sering disebut. Ada orang yang lebih terpengaruh, misalnya, oleh apa yang mereka lihat; sistem visual mereka cenderung lebih dominan. Bagi yang lain, suara itulah pemicu pengalaman hidup terbesar, sementara bagi yang lain lagi, perasaan itulah yang menjadi landasannya.

Namun, bahkan di dalam setiap mode pengalaman itu pun, ada unsur-unsur gambar, suara, atau sensasi lain yang spesifik, yang dapat diubah untuk meningkatkan atau mengurangi intensitas pengalaman kita. Unsur-unsur mendasar ini disebut **submodalitas.*** Misalnya, Anda bisa membuat gambar di benak Anda lalu mengambil aspek apa pun dari gambaran tersebut (submodalitas) dan mengubahnya untuk mengubah perasaan Anda mengenai hal itu. Anda bisa menjadikan gambarnya lebih cerah, langsung mengubah intensitas yang Anda rasakan tentang pengalaman tersebut. Ini dikenal sebagai mengubah submodalitas. Mungkin pakar terbesar dalam submodalitas adalah Richard Bandler, salah seorang pendiri Neuro-Linguistic Programming. Para pakar hal ini dapat ditelusuri hingga pada karya mendasar tentang pancaindra yang dilakukan oleh Aristoteles, yang mengkategorikan model-model persepsi.

Anda bisa secara radikal menaikkan atau menurunkan intensitas perasaan Anda mengenai apa pun dengan memanipulasikan submodalitas. Hal tersebut mempengaruhi bagaimana perasaan Anda mengenai apa saja, entah Anda merasakan sukacita, frustrasi, gembira, atau putus asa. Memahaminya memungkinkan Anda untuk tidak saja mengubah perasaan Anda tentang apa pun yang Anda alami dalam kehidupan ini, tetapi juga *mengubah* apa maknanya bagi Anda dan oleh karenanya *apa yang bisa Anda lakukan terhadap hal tersebut.*

Suatu gambaran yang telah saya temukan bermanfaat adalah membayangkan submodalitas sebagai kode batang UPC di toko kelontong, garis-garis hitam yang telah menggantikan label harga di semua pasar swalayan sekarang ini. Kodenya tampak tidak berarti, tetapi ketika di-*scan* di kasir, garis-garis tersebut menginformasikan pada komputernya barang apa itu, berapa harganya, bagaimana penjualan tersebut mempengaruhi persediaannya, dan sebagainya. Submodalitas pun sama cara kerjanya. Ketika *di-scan* di komputer yang kita sebut otak, akan memberi tahu otak kita apa itu, bagaimana perasaan kita mengenai itu, dan apa yang harus kita lakukan. Anda mempunyai kode batang Anda sendiri, dan ada daftarnya bersamaan dengan pertanyaan-pertanyaan yang perlu diajukan untuk menentukan yang mana yang Anda gunakan.

Misalnya, kalau Anda cenderung fokus kepada rnodalitas visual, kenikmatan yang Anda dapatkan dari ingatan tertentu itu mungkin merupakan konsekuensi langsung dari submodalitas ukuran, warna, kecerahan, jarak, dan

**Untuk diskusi yang lebih rinci tentang* submodalitas, lihat *Kuasa Tak Terbatas,* Bab 6 dan 8.

banyaknya gerakan dalam gambaran visual yang Anda buat darinya. Kalau Anda merepresentasikannya pada diri sendiri dengan submodalitas auditori (lewat pendengaran), maka bagaimana perasaan Anda tergantung pada volume, tempo, tinggi nada, dan faktor-faktor lain yang Anda kaitkan dengan itu. Misalnya, agar orang tertentu merasa termotivasi, mereka harus menyetel saluran tertentu terlebih dahulu. Kalau saluran kegemaran mereka itu visual, maka fokus pada unsur-unsur visual dari situasinya memberi mereka intensitas emosional lebih besar tentang hal itu. Bagi orang lain mungkin saluran auditori (lewat pendengaran) atau kinestetik (lewat perasaan). Bagi sementara orang, strategi yang terbaik bekerja seperti kunci kombinasi. Pertama, kunci visualnya harus tepat, lalu auditorinya, lalu kinestetiknya. Ketiga tombolnya harus tepat dengan urutan yang tepat, maka terbukalah cakrawalanya.

Setelah hal ini Anda sadari, Anda akan sadar bahwa orang itu terus menggunakan kata-kata dalam bahasa mereka sehari-hari untuk memberi tahu Anda sistem mana dan submodalitas mana yang mereka dengarkan. Dengarkanlah cara-cara mereka menggambarkan pengalaman mereka, dan tafsirkanlah itu secara harfiah. (Misalnya, dalam dua kalimat terakhir saya menggunakan istilah "dengarkan"—jelas-jelas itu adalah contoh auditori).

Seberapa seringkah Anda mendengar seseorang mengatakan, "Tidak terbayangkan sama sekali, aku melakukan itu?" Mereka sedang memberi tahu Anda, apa masalahnya: seandainya mereka membayangkan mengerjakannya, mereka akan memasuki kondisi di mana mereka akan merasa mereka sanggup mengerjakannya. Seseorang mungkin pernah mengatakan kepada Anda, "Anda membesar-besarkan segalanya." Kalau Anda benar-benar kecewa, mungkin mereka benar. Mungkin Anda menjadikan gambaran-gambaran di benak Anda jauh lebih besar, yang cenderung mengintensifkan pengalaman tersebut. Kalau seseorang mengatakan, "Ini membebani aku," Anda bisa menolongnya dengan membantunya merasa lebih ringan dengan situasinya dan oleh karenanya mendorong mereka ke dalam kondisi yang lebih baik untuk menanganinya. Kalau seseorang mengatakan, "Kalian tidak akan kudengarkan," Anda harus memastikan ia mendengarkan kembali agar bisa mengubah kondisinya. **Kemampuan kita untuk mengubah perasaan tergantung pada kemampuan kita untuk mengubah submodalitas kita.** Kita harus belajar mengendalikan berbagai unsur yang dengannya kita merepresentasikan pengalaman dan mengubahnya dengan cara-cara yang mendukung hasilnya. Misalnya, pernahkah Anda menemukan diri sendiri mengatakan Anda perlu

EKSPRESI UMUM BERDASARKAN:

Submodalitas Visual—

Itu benar-benar menjadikan hariku cerah.
Itu menempatkan segalanya dalam perspektif yang lebih baik.
Itu adalah prioritas utama.
Orang ini mempunyai masa silam yang penuh warna.
Marilah kita lihat gambaran besarnya.
Masalah ini terus saja membayangiku.

Submodalitas Auditori—

Ia terus saja memberiku data statistik tentang itu.
Masalahnya menjerit kepadaku.
Aku dengar kamu keras dan jelas.
Itu menjadikan segalanya yang kita kerjakan mendadak terhenti,
Orang ini benar-benar tidak mengikuti irama.
Kedengarannya bagus.

Submodalitas Kinestetik—

Orang ini licin.
Tekanannya terasa/tidak terasa.
Ini membebani aku.
Rasanya semua ini kupikul di punggungku.
Konser ini benar-benar menyenangkan!
Aku benar-benar terbenam dalam proyek ini.

"menjaga jarak" dari suatu masalah? Saya mau Anda mencoba sesuatu, kalau Anda bersedia. Bayangkanlah situasi yang menantang Anda sekarang ini. Bayangkanlah itu di benak Anda, lalu bayangkanlah mendorong gambar tersebut semakin jauh dari diri Anda. Berdirilah di atasnya dan pandanglah masalahnya dengan perspektif baru. Apakah yang terjadi pada intensitas emosional Anda? Bagi kebanyakan orang, intensitas emosionalnya menurun. Bagaimana kalau gambarnya semakin redup, atau kecil? Sekarang ambillah gambar masalahnya itu dan jadikanlah lebih besar, lebih terang, dan lebih dekat. Bagi kebanyakan orang, hal ini mengintensifkan emosinya. Doronglah gambarnya dan perhatikanlah sinar matahari melelehkannya. Perubahan seder-

hana dalam salah satu unsur ini sudah seperti mengubah unsur dalam sebuah resep. Tentu itu akan mengubah apa yang akhirnya Anda alami dalam tubuh Anda. Walaupun saya sudah berbicara secara mendalam tentang submodalitas dalam *Kuasa Tak Terbatas,* saya mengulas topik itu lagi di sini karena saya mau memastikan Anda memahami pembedaan ini. Ini penting sekali dalam memahami sebagian besar karya yang akan kita kerjakan dalam buku ini.

Ingatlah, bagaimana perasaan Anda tentang segalanya langsung berubah dengan menggeser submodalitas. Misalnya, renungkanlah sesuatu yang terjadi kemarin. Sejenak, bayangkanlah pengalaman tersebut. Ambillah gambar tersebut dan letakkanlah di belakang Anda. Secara bertahap doronglah itu ke belakang hingga bermil-mil di belakang Anda, suatu bintik redup di kejauhan, dalam kegelapan. Apakah rasanya baru terjadi kemarin, atau sudah lama? Kalau kenangannya manis, kembalikanlah. Kalau tidak, biarkanlah! Siapa yang membutuhkan fokus pada kenangan buruk? Sebaliknya, Anda tentunya pernah mengalami pengalaman-pengalaman mengagumkan dalam kehidupan Anda.

Bayangkanlah salah satunya, yang sudah lama terjadi. Ingat-ingatlah pengalaman tersebut. Bawalah ke depan Anda. Jadikanlah itu besar, terang, dan warna-warni; jadikanlah itu tiga dimensi. Masuklah ke dalam tubuh Anda seperti ketika itu dan rasakanlah pengalaman tersebut sekarang juga seolah-olah Anda ada di sana. Apakah rasanya sudah lama, atau sedang Anda nikmati sekarang? Bahkan pengalaman yang sudah lama pun bisa Anda ubah dengan mengubah submodalitasnya.

CIPTAKAN CETAK BIRU ANDA SENDIRI

Menemukan submodalitas Anda adalah proses yang menyenangkan. Mungkin Anda perlu melakukan ini sendirian, walaupun mungkin lebih menyenangkan kalau dengan orang lain. Ini akan membantu dalam keakuratan, dan kalau mereka juga membaca buku ini, ada banyak yang bisa Anda bahas dan juga Anda mempunyai pasangan dalam komitmen Anda terhadap penguasaan pribadi. Jadi, dengan sangat cepat sekarang ini, ingat-ingatlah saat dalam kehidupan Anda ketika Anda mengalami pengalaman yang sangat menyenangkan, dan lakukanlah yang berikut: Susunlah peringkat kesenangan Anda itu dari 0-100, di mana 0 itu tidak menyenangkan dan 100 sangat menyenangkan.

Katakanlah Anda memeringkat 80 pada skala intensitas emosionalnya. Sekarang bacalah Daftar Periksa Submodalitas yang Mungkin di halaman berikutnya, dan temukanlah unsur mana saja yang cenderung menciptakan kesenangan lebih besar dalam kehidupan Anda, perasaan nikmat lebih tinggi daripada pedih.

Mulailah mengevaluasi masing-masing pertanyaan yang ada dalam daftar periksa tersebut dibandingkan dengan pengalaman Anda sendiri. Jadi misal-nya, ketika Anda mengingat pengalaman tersebut dan fokus pada submodalitas **visual,** tanyakanlah kepada diri sendiri, "Apakah itu film atau gambar tak bergerak?" Kalau itu film, perhatikanlah bagaimana rasanya. Apakah menyenangkan. Sekarang gantilah dengan yang kebalikannya. Jadikanlah itu gambar tak bergerak dan lihatlah apa yang terjadi. Apakah kesenangan Anda berkurang? Secara berarti? Berapa persen? Ketika Anda menjadikannya gambar tak bergerak, apakah itu merosot dari 80 menjadi 50 misalnya? Tulis-kanlah dampak dari perubahan tersebut sehingga Anda bisa menggunakan pembedaan tersebut lain kali.

Kemudian, kembalikanlah ke bentuk semula; jadikanlah itu film kembali kalau memang sebelumnya demikian, sehingga Anda merasa seperti di angka 80 lagi. Lalu lanjutkan ke pertanyaan berikutnya dalam daftar periksa tersebut. Apakah berwarna atau hitam putih? Kalau hitam putih, perhatikanlah bagai-mana rasanya. Sekarang kembali lakukan kebalikannya. Tambahkan warna dan lihatlah apa yang terjadi. Apakah intensitas emosional Anda naik lebih dari 80? Tuliskanlah dampak perubahannya terhadap Anda secara emosional. Kalau peringkat Anda naik menjadi 95, mungkin itu adalah hal yang berharga yang Anda inginkan untuk lain kali. Misalnya, ketika membayangkan tugas yang biasanya Anda hindarkan, kalau Anda menambahkan warna pada bayangan Anda mengenai tugas tersebut, Anda akan menemukan bahwa intensitas emosional positif Anda langsung bertumbuh. Sekarang kembalikan menjadi hitam putih dan kembali perhatikan apa yang terjadi pada intensitas emosional Anda dan betapa berbedanya itu. Ingatlah untuk selalu mengakhiri dengan memulihkan kondisi semula sebelum melanjutkan ke pertanyaan beri-kutnya. Kembalikan warnanya; jadikan itu *lebih terang* daripada sebelumnya, hingga Anda benar-benar diliputi warna-warni yang jelas.

Sebenarnya, terang gelap itu merupakan submodalitas penting bagi kebanyakan orang; menjadikan segalanya lebih terang itu mengintensifkan emosi mereka. Jika Anda membayangkan pengalaman menyenangkan

DAFTAR PERIKSA SUBMODALITAS YANG MUNGKIN

Visual

1. Film/gambar tak bergerak	Apakah itu film atau gambar tak bergerak?
2. Warna/hitam putih	Apakah berwarna atau hitam putih?
3. Di tengah/kanan/kiri	Apakah gambarnya di kanan, kiri, atau tengah?
4. Di atas/tengah/bawah	Apakah gambarnya di atas, tengah, atau bawah?
5. Terang/redup/gelap	Apakah gambarnya terang, redup, atau gelap?
6. Seukuran asli/tebih besar/lebih kecil	Apakah gambarnya seukuran asli, tebih besar, atau lebih kecil?
7. Kedekatan	Seberapa dekatkah gambarnya dengan Anda?
8. Cepat/medium/lambat	Apakah kecepatan gambarnya cepat, medium, atau lambat?
9. Fokus spesifik?	Ada unsur tertentu yang terus-menerus menjadi fokus?
10. Di datam gambarnya	Apakah Anda di dalam gambarnya atau menyaksikan dari kejauhan?
11. Bingkai/panorama	Apakah gambarnya berbingkai atau apakah itu panorama?
12. 3D/2D	Apakah tiga dimensi atau dua dimensi?
13. Warna tertentu	Adakah warna yang paling mempengaruhi Anda?
14. Sudut pandang	Apakah Anda memandangnya dari atas, dari bawah, dari samping, dan sebagainya?
15. Pemicu khusus	Ada lagi yang memicu perasaan kuat?

Auditori

1. Diri sendiri/orang lain	Apakah itu ucapan kepada diri sendiri atau orang lain?
2. Isi	Apakah tepatnya yang Anda ucapkan atau Anda dengar?
3. Bagaimana itu diucapkan	Bagaimanakah Anda mengucapkannya atau mendengarnya?
4. Volume	Seberapa keraskah itu?
5. Nada	Bagaimanakah nadanya?
6. Tempo	Seberapa cepatkah temponya?
7. Lokasi	Dari manakah datangnya suaranya?
8. Keharmonisan/kekacauan	Apakah suaranya harmonis atau kacau?
9. Teratur/tidak teratur	Apakah suaranya teratur atau tidak teratur?
10. Tekanan	Adakah tekanan dalam suaranya?
11. Perkataan tertentu	Adakah perkataan tertentu yang ditekankan?
12. Durasi	Berapa lamakah suaranya terdengar?
13. Keunikan	Apakah yang unik dari suaranya?
14. Pemicu khusus	Ada lagi yang memicu perasaan kuat?

Kinestetik

1. Perubahan temperatur	Apakah terjadi perubahan temperatur? Panas atau dingin?
2. Perubahan tekstur	Apakah terjadi perubahan tekstur? Kasar atau halus?
3. Kaku/fleksibel	Apakah itu kaku atau fleksibeL?
4. Getaran	Apakah ada getaran?
5. Tekanan	Apakah ada peningkatan atau pengurangan tekanan?
6. Lokasi tekanan	Di manakah lokasi tekanannya?
7. Ketegangan/relaksasi	Adakah peningkatan ketegangan atau relaksasi?
8. Gerakan/arah	Apakah ada gerakan? Kalau ada, ke arah mana dan seberapa cepat?
9. Pernapasan	Kualitas pernapasan? Di mana mulainya/berakhirnya?
10. Bobot	Apakah itu berat atau ringan?
11. Mantap/terputus-putus	Apakah perasaannya mantap atau terputus-putus?
12. Perubahan ukuran/bentuk	Apakah itu berubah ukuran atau bentuknya?
13. Arah	Apakah perasaannya masuk ke dalam tubuh atau ke luar dari tubuh?
14. Pemicu khusus	Ada lagi yang memicu perasaan kuat?

sekarang ini, dan menjadikan gambarnya semakin terang, mungkin Anda merasa lebih baik bukan? (Tentu ada pengecualiannya. Kalau Anda sedang mengenang saat-saat yang romantis, dan tiba-tiba mengubah segalanya menjadi terang-benderang, mungkin itu tidak sepenuhnya tepat). Bagaimana seandainya Anda menjadikan gambarnya redup, gelap, dan tidak terlalu fokus? Bagi kebanyakan orang, itu menjadikannya hampir-hampir membuat depresi. Oleh karena itu, jadikanlah itu terang kembali; jadikanlah itu cemerlang!

Lanjutkan dengan daftar Anda, sambil memperhatikan yang mana dari sub-submodalitas ini yang paling mengubah intensitas emosional Anda. Lalu fokuslah pada submodalitas auditori (lewat pendengaran). Sementara Anda menciptakan ulang pengalamannya di benak Anda, bagaimanakah kedengarannya bagi Anda? Apakah pengaruh menaikkan volumenya terhadap tingkat kenikmatan yang Anda rasakan? Bagaimanakah pengaruh menaikkan temponya terhadap kesenangan Anda? Seberapa besar? Tuliskanlah, dan geserlah sebanyak mungkin unsur yang terpikirkan. Kalau yang Anda bayangkan itu suara orang lain, bereksperimenlah dengan tekanan dan aksen yang berbeda-beda, dan perhatikanlah pengaruhnya terhadap kesenangan yang Anda alami. Kalau Anda mengubah kualitas suaranya dari halus seperti sutera menjadi kasar, apa yang terjadi? Ingatlah, akhirilah dengan memulihkan suaranya ke bentuk auditori awalnya agar semua kualitasnya terus menciptakan kenikmatan bagi Anda.

Akhirnya, fokuslah pada submodalitas kinestetik. Ketika Anda mengenang pengalaman nikmat tersebut, bagaimanakah pengaruh mengubah berbagai unsur kinestetiknya meningkatkan atau mengurangi kenikmatan Anda? Apakah menaikkan temperaturnya menjadikan Anda merasa lebih nyaman atau sebaliknya? Fokuslah pada pernapasan Anda. Dari manakah Anda bernapas? Kalau Anda mengubah kualitas pernapasan Anda dari cepat dan dangkal menjadi lambat dan mendalam, bagaimanakah itu mempengaruhi kualitas pengalaman Anda? Perhatikanlah perbedaannya, dan tuliskanlah. Bagaimana dengan teksturnya? Bermain-mainlah di seputar itu; ubahlah itu dari halus dan empuk menjadi basah dan berlendir, hingga menjadi lengket.

Sementara Anda melalui perubahan-perubahan tersebut, bagaimana rasa tubuh Anda? Tuliskanlah. Ketika selesai bereksperimen dengan keseluruhan submodalitas ini, kembalilah dan sesuaikanlah lagi hingga muncul gambaran yang paling nikmat; jadikanlah semua itu cukup nyata sehmgga Anda bisa meraihnya dan memerasnya!

Sementara Anda melakukan latihan-latihan ini, Anda akan cepat melihat bahwa beberapa submodalitas ini lebih ampuh bagi Anda daripada yang lain. Kita semua dijadikan secara berbeda dan mempunyai cara tersendiri untuk merepresentasikan pengalaman-pengalaman kita kepada diri sendiri. Yang baru saja Anda lakukan adalah menciptakan cetak biru yang memetakan bagaimana otak Anda bekerja. Simpanlah itu dan gunakanlah itu; itu pasti bermanfaat—mungkin hari ini juga! Dengan mengetahui submodalitas mana saja yang memicu Anda, Anda akan mengetahui bagaimana caranya meningkatkan emosi-emosi positif Anda dan mengurangi emosi-emosi negatif Anda.

Misalnya, kalau Anda tahu bahwa menjadikan sesuatu itu besar dan terang dan mendekatkannya dengan Anda bisa sangat mengintensifkan emosi Anda, Anda memotivasi diri untuk mengerjakan sesuatu dengan mengubah gambarannya sehingga cocok dengan kriteria tersebut. Anda juga akan tahu bahwa Anda *tidak* boleh menjadikan masalah-masalah Anda besar, terang, dan dekat, kalau tidak, emosi-emosi negatif Anda pun akan meningkat! Anda akan tahu bagaimana caranya untuk seketika keluar dari kondisi yang membatasi ke dalam kondisi yang memberdayakan, yang membangkitkan energi Anda. Dan Anda bisa lebih siap melanjutkan jalan menuju kuasa pribadi Anda.

Mengetahui besarnya peran submodalitas itu dalam pengalaman Anda sangatlah penting dalam menghadapi tantangan. Misalnya, entah Anda merasa bingung atau berada di jalur yang benar adalah soal submodalitas. Kalau Anda mengingat-ingat suatu saat ketika Anda merasa bingung, ingatlah apakah Anda merepresentasikan pengalaman tersebut sebagai gambar atau film. Lalu, bandingkanlah itu dengan saat ketika Anda merasa telah memahami sesuatu. Sering kali, ketika orang merasa bingung, itu adalah karena mereka mempunyai serangkaian gambar di benak mereka yang terlalu menumpuk dekat dan kacau karena seseorang telah berbicara terlalu cepat atau keras. Bagi orang lain, mereka bingung kalau segalanya diajarkan terlalu lambat pada mereka. Individu-individu ini perlu melihat gambaran dalam bentuk film, untuk melihat hubungan satu sama lainnya; kalau tidak, prosesnya tidak akan jelas hubungannya. Sudahkah Anda lihat bagaimana memahami submodalitas seseorang dapat membantu Anda mengajarinya lebih efektif?

Tantangannya adalah bahwa kebanyakan orang menjadikan pola-pola yang membatasinya itu justru lebih besar, terang, dekat, keras, atau berat—tergantung pada submodalitasnya—lalu bertanya-tanya mengapa mereka kewa-

lahan! Kalau Anda pernah keluar dari kondisi itu, itu mungkin adalah karena Anda atau orang lainnya mengubah gambaran tersebut, mengarahkan fokus Anda kembali. Anda akhirnya berkata, "Oh, ternyata bukan masalah besar." Atau Anda menggarap salah satu aspeknya, dan dengan demikian itu tidak lagi seperti proyek besar untuk Anda tangani. Semuanya ini adalah strategi-strategi sederhana, yang telah banyak saya bahas dalam *Kuasa Tak Terbatas.* Dalam bab ini, saya berharap dapat membangkitkan selera Anda dan menyadarkan Anda akan hal itu.

UBAHLAH KONDISI-KONDISI ANDA MAKA KEHIDUPAN ANDA PUN BERUBAH

Sekarang Anda bisa mengubah kondisi Anda dengan berbagai cara, dan semuanya demikian sederhana. Anda bisa mengubah fisiologi Anda segera hanya dengan mengubah pernapasan Anda. Anda bisa mengubah fokus Anda dengan memutuskan apa yang akan menjadi fokus Anda, atau urutan fokus Anda, atau bagaimana Anda melakukannya. Anda bisa mengubah sub-modalitas Anda. Kalau selama ini Anda konsisten fokus pada yang terburuk yang mungkin terjadi, tidak ada lagi alasan untuk terus berlaku demikian. Mulailah sekarang juga untuk fokus pada yang terbaik.

Kuncinya dalam kehidupan ini adalah mempunyai demikian banyak cara untuk mengarahkan kehidupan Anda sehingga menjadi seni. Tantangannya bagi kebanyakan orang adalah bahwa mereka hanya mempunyai sedikit cara untuk mengubah kondisi mereka: entah makan berlebih, minum, tidur berlebih, belanja berlebih, merokok, atau minum obat—tidak satu pun memberdayakan kita dan bahkan bisa membawakan konsekuensi yang berbahaya dan tragis. Masalah terbesarnya adalah bahwa banyak konsekuensinya yang bersifat kumulatif, sehingga kita bahkan tidak memperhatikan bahayanya hingga terlambat sudah. Itulah yang terjadi kepada Elvis Presley, dan itulah, sayangnya, juga yang terjadi setiap harinya kepada demikian banyak orang lainnya. Bayangkanlah seekor katak yang malang di dalam panci yang perlahan-lahan direbus sampai mati. Seandainya ia dijatuhkan ke dalam panci mendidih, ia pasti sudah akan segera melompat ke luar karena kepanasan—tetapi dengan panas yang bertahap, ia tidak pernah memperhatikan dirinya dalam bahaya hingga terlambat untuk keluar.

Perjalanan menuju Air Terjun Niagara itu dimulai ketika Anda tidak mengendalikan kondisi-kondisi Anda, sebab kalau Anda tidak mengendalikan kondisi-kondisi Anda, Anda tidak akan dapat mengendalikan perilaku Anda. Kalau ada hal-hal yang perlu Anda capai tetapi Anda tidak termotivasi untuk mengerjakannya, sadarilah bahwa Anda tidak berada dalam kondisi yang tepat. Namun, itu bukanlah alasan; itu perintah! Itu adalah perintah untuk *melakukan apa pun yang diperlukan untuk mengubah kondisi Anda,* entah itu mengubah fisiologi Anda atau fokus Anda. Sebelumnya, saya pernah menempatkan diri dalam kondisi *tertekan* untuk menulis buku saya; tidaklah mengherankan kalau saya merasa itu mustahil! Namun, kemudian saya harus menemukan jalan untuk mengubah kondisi saya; kalau tidak, Anda tidak akan membaca buku ini sekarang. Saya harus memasuki kondisi kreatif, kondisi bersemangat. Kalau Anda ingin berdiet, itu tidak akan efektif kalau Anda berada dalam kondisi ketakutan, khawatir, atau frustrasi. **Anda harus berada dalam kondisi** *bertekad* **untuk** sukses. Atau, kalau Anda ingin lebih berprestasi di tempat kerja, sadarilah bahwa inteligensi itu sering kali merupakan faktor kondisi. Orang yang dianggap mempunyai kemampuan terbatas akan menemukan talentanya menembus atap kalau mereka memasuki kondisi baru. Saya telah menunjukkan ini berulang-ulang dengan penderita disleksia. Sementara disleksia itu sendiri adalah fungsi dari kemampuan visual kita, itu juga fungsi kondisi mental dan emosional kita. Penderita disleksia tidaklah terbalik membaca huruf atau kata-kata setiap kalinya mereka membaca sesuatu. Mereka mungkin lebih sering mengalaminya, tetapi tidak selalu. Perbedaan antara ketika mereka mampu membaca dengan jelas dengan ketika huruf-hurufnya terbalik adalah karena kondisi. Kalau Anda mengubah kondisi mereka, Anda akan segera mengubah performa mereka. Siapa pun yang menderita disleksia atau mempunyai tantangan lain yang berbasis kondisi bisa menggunakan strategi-strategi ini untuk mengubah dirinya.

Karena gerakan bisa segera mengubah perasaan kita, masuk akallah kalau kita menciptakan banyak cara untuk mengubah kondisi kita dengan satu gerakan tunggal dalam sekejap. Salah satu hal yang sangat ampuh untuk mengubah kehidupan saya adalah sesuatu yang saya pelajari bertahun-tahun yang lalu. Di Kanada saya berjumpa dengan seorang pria yang sedang mematahkan kayu dengan gaya karate. Bukannya menghabiskan satu setengah tahun atau dua tahun untuk mempelajarinya, tanpa pelatihan seni bela diri, saya menemukan apa saja yang menjadi fokusnya, bagaimana ia mengarahkan fokus

ke sana (terang gelapnya, dan sebagainya) di benaknya, apa saja keyakinannya, dan apa strategi fisiknya—bagaimana ia secara khusus menggunakan tubuh-nya untuk mematahkan kayu itu.

Berulang-ulang saya latih gerakan fisiknya itu dengan intensitas emosional luar biasa, sambil mengirimkan sensasi-sensasi pasti yang mendalam ke otak saya. Sementara, instruktur saya melatih saya dalam gerakan. Bam! Saya berhasil mematahkan sepotong kayu, lalu dua potong, lalu tiga potong, lalu empat potong. Apakah yang saya lakukan sehingga berhasil? 1) Saya menaikkan standar saya dan menjadikan keberhasilan mematahkan kayu itu suatu keharusan—sesuatu yang sebelumnya saya terima sebagai keterbatasan; 2) saya mengubah anggapan saya yang membatasi, tentang kemampuan saya untuk itu, dengan mengubah kondisi emosional saya menjadi pasti; dan 3) saya mencontoh strategi efektif untuk mendapatkan hasilnya.

Semuanya itu mentransformasikan kuasa dan kepastian saya di seluruh tubuh saya. Saya mulai menggunakan rasa pasti "mematahkan kayu" yang sama itu untuk mencapai hal-hal lainnya yang dahulu saya pikir tidak sanggup saya lakukan, menerobos kebiasaan saya menunda-nunda dan beberapa ketakutan saya, dengan mudah. Selama bertahun-tahun saya terns mengguna-kan dan menguatkan sensasi-sensasi tersebut, dan saya mulai mengajarkannya kepada orang lain, bahkan anak-anak, putri-putri berusia sebelas dan dua belas tahun, menunjukkan bagaimana mereka bisa meningkatkan harga diri mereka dengan memberi mereka pengalaman yang mereka pikir mustahil. Akhirnya saya mulai menggunakan ini sebagai bagian dari seminar *Kuasa Tak Terbatas* saya melalui video, yang diadakan oleh para pemegang waralaba saya, Konsultan-konsultan Pengembangan Pribadi kami di seluruh dunia. Sering kali dalam 30 menit atau kurang mereka berhasil membantu para peserta seminar mengatasi ketakutan mereka dan belajar menerobos apa pun yang menghambat mereka dalam kehidupan mereka. Setelah mematahkan kayu, mereka belajar menggunakan pengalaman tersebut untuk memberi diri rasa pasti yang diperlukan untuk mengejar apa pun yang ingin mereka capai dalam kehidupan mereka. Selalu mempesonakan, menyaksikan seorang pria ber-perawakan besar yang menganggap dirinya sanggup melakukannya dengan sekadar kekuatan otot ternyata gagal, lalu menyaksikan seorang wanita yang berperawakan separuhnya berhasil mematahkannya dalam sekejap karena ia telah mengembangkan kepastian dalam fisiologinya.

"Pengalaman bukanlah apa yang terjadi pada seseorang; pengalaman adalah apa yang dilakukan orang yang bersangkutan terhadap apa yang terjadi kepadanya."
—ALDOUS HUXLEY

Harus Anda sadari bahwa Anda harus secara sadar mengendalikan pikiran Anda sendiri. Anda harus melakukannya dengan sengaja; kalau tidak, Anda akan menjadi korban dari apa saja yang terjadi di sekeliling Anda. Keterampilan pertama yang harus Anda kerahkan adalah mampu mengubah kondisi Anda *segera,* bagaimanapun lingkungannya, seberapa takut atau frustrasinya Anda saat itu. Inilah salah satu keterampilan dasar yang dikembangkan di seminar-seminar saya. Mereka belajar dengan cepat mengubah kondisi mereka dari takut dan "mengetahui" bahwa mereka tidak mungkin melakukan sesuatu, menjadi mengetahui bahwa mereka sanggup melakukannya dan sanggup mengambil tindakan yang efektif. Mengembangkan pengalaman-pengalaman seperti ini, di mana Anda berubah dengan cepat, memberi Anda kuasa luar biasa dalam kehidupan Anda—sesuatu yang tidak mungkin sepenuhnya Anda hargai hingga Anda benar-benar mencobanya sendiri.

Keterampilan kedua adalah bahwa hendaknya Anda mampu mengubah kondisi dengan konsisten dalam *lingkungan apa pun*—mungkin dalam lingkungan yang dahulu sering membuat Anda tidak leluasa, tetapi di mana sekarang Anda sanggup mengubah kondisi Anda berulang-ulang, mengkondisikan diri hingga Anda merasa *senang* di mana pun Anda berada. Keterampilan ketiga tentunya, adalah memantapkan pola-pola kebiasaan menggunakan fisiologi dan fokus Anda sehingga Anda *secara konsisten* merasa senang tanpa upaya sadar sama sekali. Definisi saya tentang sukses adalah *hidup* dengan cara yang sedemikian rupa sehingga Anda merasakan berton-ton kenikmatan dan sangat sedikit kepedihan—dan karena gaya hidup Anda, mengakibatkan orang-orang di sekeliling Anda pun merasakan jauh lebih banyak kenikmatan daripada kepedihan. Seseorang yang telah mencapai banyak, tetapi terus hidup dalam kepedihan emosional atau dikelilingi oleh orang-orang yang terus diliputi kepedihan, tidaklah benar-benar sukses. Sasaran keempat adalah memberdayakan *orang lain* untuk mengubah kondisi mereka segera, mengubah kondisi mereka dalam lingkungan apa pun, dan mengubah kondisi mereka seumur hidup mereka. Inilah yang dipelajari para pemegang waralaba saya untuk dilakukan di seminar-seminar mereka maupun konseling tatap muka mereka.

Lalu, apakah yang perlu Anda ingat dari bab ini? **Yang sebenarnya Anda inginkan dalatn kehidupan ini adalah mengubah perasaan Anda.** Kembali, *semua emosi Anda bukanlah apa-apa selain badai biokimiawi dalam otak Anda,* dan Anda dapat mengendalikannya setiap saat. Anda bisa merasakan ekstasi *sekarang juga,* atau Anda bisa merasakan kepedihan dan depresi atau kewalahan—semuanya terpulang kepada Anda sendiri. Anda tidak membutuhkan obat-obatan atau apa pun juga untuk itu. Ada cara-cara yang jauh lebih efektif dan, seperti yang telah Anda pelajari dalam bab tentang keyakinan, obat-obatan bisa dikalahkan pengaruhnya oleh kimiawi yang Anda ciptakan dalam *tubuh Anda sendiri,* dengan mengubah fokus dan cara Anda menggunakan fisiologi Anda. Hal-hal kimiawi ini jauh lebih ampuh daripada substansi eksternal mana pun.

"Setiap momen besar dan menentukan dalam sejarah dunia adalah kemenangan antusiasme seseorang."

— RALPH WALDO EMERSON

TAHUKAH ANDA BAGAIMANA CARANYA AGAR ANDA SENANG?

Dalam perjalanan bisnis ke Toronto, saya merasa stres secara fisik karena sakit punggung yang parah. Pada saat pesawatnya mendarat, saya mulai membayangkan apa yang perlu saya kerjakan begitu sampai di hotel. Ketika itu waktu sudah lebih pukul 22:30, dan saya harus bangun pagi-pagi keesokan harinya untuk mengadakan seminar saya. Saya bisa makan sesuatu—setelah seharian saya tidak makan—tetapi waktu sudah sangat larut. Saya bisa membereskan beberapa catatan dan menonton berita. Saat itulah saya sadar bahwa semua tindakan tersebut hanyalah strategi untuk keluar dari kepedihan ke dalam kenikmatan. Namun, tidak satu pun cukup menawan. Saya perlu mengembangkan daftar cara saya mengalami kenikmatan, terlepas dari waktu dan tempatnya.

Jadi, tahukah Anda bagaimana caranya agar Anda senang? Kedengarannya seperti pertanyaan bodoh bukan? Namun ini serius, apakah Anda mempunyai cara-cara khusus yang memberdayakan, untuk membuat diri Anda

senang setiap saatnya? Bisakah Anda mencapainya tanpa menggunakan makanan, alkohol, obat-obatan, rokok, atau sumber-sumber kecanduan lainnya? Saya yakin Anda mempunyai beberapa cara, tetapi marilah kita kembangkan daftarnya. Sekarang juga, marilah kita identifikasikan beberapa pilihan positif yang sudah Anda ambil untuk membuat diri senang. Duduklah sekarang dan tuliskanlah daftar hal-hal yang sekarang ini Anda lakukan untuk mengubah perasaan Anda. Selama Anda menulis, mengapa tidak Anda tambahkan saja hal-hal baru yang mungkin belum pernah Anda coba, yang bisa secara positif mengubah kondisi Anda juga?

Janganlah berhenti hingga Anda menemukan minimal lima belas cara untuk segera merasa senang, dan idealnya setidaknya dua puluh lima cara. Ini adalah latihan yang mungkin perlu Anda ulangi hingga Anda mendapatkan ratusan cara!

Ketika saya membuat daftarnya untuk diri sendiri, saya sadar bahwa bermain musik adalah salah satu cara paling ampuh saya untuk segera mengubah kondisi saya. Membaca adalah cara lain untuk merasa senang sebab itu mengubah fokus saya, dan saya suka belajar—terutama membaca sesuatu yang mendidik dan memberikan informasi, sesuatu yang bisa segera saya terapkan dalam kehidupan saya. Mengubah gerakan tubuh saya adalah sesuatu yang bisa saya lakukan dalam sekejap untuk menerobos dari kondisi yang membatasi ke dalam kondisi yang berakal budi: berolahraga dengan StairMaster™ saya dengan iringan musik, melompat-lompat di atas unit pemulih saya, berlari lima mil mendaki bukit, berenang.

Berikut adalah contoh lainnya: berdansa, bernyanyi mengikuti CD kegemaran saya, menonton film komedi, menonton konser, mendengarkan kaset audio informasi. Berendam air hangat. Bercinta dengan istri saya. Makan malam bersama keluarga di mana kami semua duduk semeja dan mengobrol tentang apa yang terpenting bagi kami. Merangkul dan mencium anak-anak saya, merangkul dan mencium Becky. Mengajak Becky nonton seperti film *Ghost* di mana kami sama-sama menangis. Menciptakan ide baru, perusahaan baru, konsep baru. Menyempurnakan atau meningkatkan apa pun yang sekarang ini saya kerjakan. Menciptakan apa pun. Bercanda dengan teman-teman. Mengerjakan apa pun yang membuat saya merasa memberikan kontribusi. Mengadakan seminar, terutama seminar yang sangat besar (salah satu submodalitas kegemaran saya). Memoles kenangan saya, dengan jelas mengenang pengalaman mengagumkan baru-baru ini atau dahulu, di dalam jurnal saya.

DAFTAR CARA-CARA MENGUBAH PERASAAN SAYA, DARI PEDIH MENJADI NIKMAT, DAN LANGSUNG MERASA SENANG

1.	membaca sesuatu hal yg bermanfaat dan memotivasi
2.	Berolahraga
3.	membaca Al-Quran
4.	Shalat Dhuha
5.	Shalat Tahajud
6.	Dzikir dan berdoa
7.	mendengarkan ceramah-ceramah agama
8.	shalat tepat waktu
9.	Mendengarkan Al-Quran sambil membacanya
10.	bermain bola bersama teman
11.	mengajak eneng bercanda
12.	jugling freestyle bola
13.	mengenang pengalaman mengagumkan,
14.	di dalam jurnal saya.
15.	menonton film yg bagus dan menginspirasi
16.	Mengerjakan apa pun yang membuat sy merasa me
17.	mberikan kontribusi.
18.	membetsihkan diri (mandi dsb)
19.	
20.	
21.	
22.	
23.	
24.	
25.	

KALAU ANDA TIDAK PUNYA RENCANA UNTUK KENIKMATAN, ANDA AKAN MENGALAMI KEPEDIHAN

Keseluruhan kuncinya di sini adalah menciptakan daftar cara-cara yang sangat *besar* untuk membuat Anda merasa senang sehingga Anda tidak perlu beralih ke cara-cara lain yang merusak. Kalau Anda kaitkan kepedihan dengan kebiasaan-kebiasaan merusak dan Anda kaitkan kenikmatan semakin besar dengan kebiasaan-kebiasaan baru yang memberdayakan ini, Anda akan menemukan bahwa sebagian besar mudah untuk Anda capai. Wujudkan daftar tersebut; kembangkanlah rencana untuk kenikmatan setiap harinya. Jangan sekadar berharap secara acak bahwa kenikmatan akan muncul entah bagaimana caranya; rencanakanlah ekstasi Anda. *Sediakanlab tempat untuk itu!*

Yang kita bicarakan ini, kembali, adalah mengkondisikan sistem saraf Anda, tubuh Anda, dan fokus mental Anda sehingga terus mencari untuk melihat bagaimana segalanya dalam kehidupan Anda menguntungkan Anda. Ingatlah bahwa kalau Anda terus mempunyai pola emosional yang membatasi, itu adalah karena Anda menggunakan tubuh Anda dengan cara yang menjadi kebiasaan, atau terus fokus dengan cara yang tidak memberdayakan. Kalau fokus Anda yang perlu digeser, ada suatu alat luar biasa yang dapat mengubahnya segera. Harus Anda ketahui bahwa ...

8

PERTANYAAN-PERTANYAAN ITULAH JAWABANNYA

"Ia yang bertanya pasti mendapaikan jawaban."
— PEPATAH KAMERUN

Mereka tidak butuh alasan. Mereka datang hanya karena ia keturunan Yahudi. Nazi menyerbu rumahnya, menahannya dan seluruh keluarganya. Segera mereka digiring seperti ternak, dijejalkan ke dalam kereta, lalu dikirim ke kamp maut di Krakow. Mimpi buruknya yang paling mengganggu tidak pernah bisa mempersiapkannya untuk melihat keluarganya ditembak di depan matanya. Mana mungkin ia tahan melihat pakaian anaknya dikenakan anak lain karena anaknya sudah mati gara-gara "mandi"?

Entah bagaimana ia tahan. Suatu hari ia melihat mimpi buruk di sekelilingnya dan ia membenturkan kebenaran yang tak terelakkan: seandai-nya ia tinggal di sana satu hari lagi saja, ia pasti mati. Maka ia pun mengambil *keputusan* bahwa ia harus kabur dan segera! Ia tidak tahu bagaimana caranya; pokoknya itu harus. Selama berminggu-minggu ia suka bertanya kepada tahanan lainnya, "Bagaimana kita bisa kabur dari tempat mengerikan ini ya?" Jawaban yang ia peroleh tampaknya selalu saja sama: "Jangan bodoh," kata mereka, "mana mungkin kabur! Bertanya seperti itu hanya akan menyiksa jiwamu saja. Sudahlah bekerja keras dan berdoa agar kamu selamat." Tetapi ia tidak bisa menerima itu—*ia tidak mau menerima itu.* Ia menjadi terobsesi kabur, dan bahkan ketika jawabannya tidak masuk akal, ia terus bertanya berulang-ulang, "Bagaimana caranya ya? Pasti ada jalannya. Bagaimana caranya ya aku bisa keluar dari sini dalam keadaan sehat sejahtera *hari ini?"*

Dikatakan bahwa kalau Anda meminta, Anda akan diberi. Dan entah apa alasannya, hari itu ia mendapatkan jawabannya. Mungkin itu karena ia gigih bertanya, atau mungkin itu karena rasa pastinya bahwa "sekaranglah saatnya." Atau mungkin itu hanya dampak dari terus-menerus fokus pada jawaban terhadap suatu pertanyaan yang berkobar. Apa pun alasannya, kuasa raksasa dari pikiran manusia dan semangatnya bangun dalam diri pria ini. Jawabannya datang kepadanya melalui sumber yang tidak disangka-sangka: bau anyir daging manusia yang membusuk. Di sana, hanya beberapa kaki dari tempatnya bekerja, ia melihat setumpuk mayat yang dimuat ke belakang truk—pria, wanita, dan anak-anak yang telah di semprot gas beracun. Tambalan gigi emas mereka telah diambil; segala yang mereka miliki—perhiasan apa pun—bahkan pakaian mereka juga diambil. Daripada menanyakan, "Mengapa Nazi itu demikian menjijikkan, demikian merusak? Mengapa Allah membiarkan keja-hatan seperti itu? Mengapa Allah membiarkan hal ini terjadi terhadapku?" Stanislavsky Lech mengajukan pertanyaan yang lain. Ia bertanya, **"Bagai-manakah aku bisa memanfaatkannya untuk kabur?"** Dan ia segera mendapatkan jawabannya.

Hari semakin senja dan para pekerja paksa itu menuju kembali ke barak, Lech mengendap ke balik truk tersebut. Dalam sekejap ia mengoyak seluruh pakaiannya dan dengan telanjang ia menyelusup ke antara tumpukan mayat tersebut ketika tidak ada yang melihat. Ia pura-pura mati, benar-benar diam walaupun kemudian ia hampir-hampir remuk karena semakin banyak mayat yang ditumpuk ke atasnya.

Bau anyir daging yang membusuk, mayat-mayat kaku menumpuknya. Ia terus menunggu, berharap tidak seorang pun memperhatikan satu-satunya tubuh yang masih hidup di antara tumpukan mayat tersebut, berharap cepat atau lambat truknya akan berangkat.

Akhirnya ia mendengar suara mesin truknya dihidupkan. Ia merasakan getaran truknya. Dan saat itulah ia merasakan pengharapannya terusik semen-tara ia berbaring di antara mayat-mayat tersebut. Akhirnya ia merasakan truk-nya berhenti, lalu menumpahkan muatannya yang mengerikan itu—lusinan mayat dan satu pria pura-pura mati—ke dalam kuburan massal di luar kamp. Lech tetap tinggal di sana selama berjam-jamhingga hari gelap. Ketika akhirnya ia merasa pasti bahwa tidak ada orang di sana, ia keluar dari gunung mayat tersebut, dan ia berlari telanjang sejauh dua puluh lima mil (40 km) menuju kemerdekaan.

Apakah perbedaan antara Stanislavsky Lech dengan demikian banyak orang yang mati di kamp konsentrasi tersebut? Sementara tentunya banyak faktornya, suatu perbedaan penting adalah bahwa ia mengajukan pertanyaan yang lain. Ia terus bertanya, ia bertanya dengan harapan mendapatkan jawabannya, dan otaknya menemukan solusinya yang menyelamatkan nyawanya. Pertanyaan yang ia ajukan hari itu di Krakow membuatnya mengambil keputusan-keputusan dalam sepersekian detik yang menuntun pada tindakan-tindakan yang sangat mempengaruhi takdirnya. Namun, sebelum ia mendapatkan jawabannya, mengambil keputusan-keputusan, dan mengambil tindakan-tindakan tersebut, ia harus mengajukan *pertanyaan-pertanyaan* yang tepat.

Dalam buku ini, Anda telah mempelajari bagaimana keyakinan kita mempengaruhi keputusan-keputusan, tindakan-tindakan, arah hidup, dan oleh karenanya juga takdir kita. Tetapi semua pengaruh ini adalah produk dari *berpikir*—cara otak kita *mengevaluasi* dan *menciptakan makna* seumur hidup Anda. Jadi, untuk menggali bagaimana kita mewujudkannya, setiap harinya, **perlu kita menjawab pertanyaan,** *"Bagaimana tepatnya kita berpikir?"*

PERTANYAAN-PERTANYAAN KITA ITULAH YANG MENENTUKAN PIKIRAN-PIKIRAN KITA

Suatu hari saya merenungkan kejadian-kejadian penting dalam kehidupan saya sendiri dan juga kehidupan orang-orang yang pernah berjumpa dengan saya. Saya telah berjumpa dengan demikian banyak orang, beruntung maupun kurang beruntung, sukses maupun kurang sukses; saya benar-benar ingin mengetahui apa yang memungkinkan orang-orang sukses itu mencapai hal-hal besar, sementara yang lain, yang serupa atau bahkan lebih baik latar belakangnya pun menghilang jatuh ke Niagara. Oleh karena itu, saya pun bertanya kepada diri sendiri, *"Apakah yang benar-benar menghasilkan perbedaan terbesar dalam kehidupanku, dalam aku menjadi siapa, dalam siapa aku sebagai individu, dan dalam ke mana aku menuju?" Jawaban* yang saya temukan adalah yang telah saya sampaikan kepada Anda. "Bukan kejadian-kejadian yang membentuk kehidupanku yang menentukan bagaimana perasaanku dan bagaimana aku bertindak, melainkan caraku *menafsirkan* dan *mengevaluasi* pengalaman-pengalaman hidupku. *Makna* yang kuberikan terhadap suatu kejadian akan menentukan *keputusan-keputusan* yang kuambil, *tindakan-tindakan* yang

kuambil, dan oleh karenanya *takdirku.* Tetapi", saya bertanya kepada diri sendiri, "bagaimana aku mengevaluasinya? Seperti apa evaluasi itu?"

Saya berpikir, "Ya, sekarang ini aku sedang melakukan evaluasi bukan? Aku sedang berusaha *mengevaluasi* bagaimana caranya menggambarkan apa evaluasi itu. Apakah yang sedang kulakukan sekarang ini?" Lalu sadarlah saya bahwa saya baru saja mengajukan **pertanyaan-pertanyaan** kepada diri sendiri, dan jelas bahwa pertanyaan-pertanyaannya adalah:

Bagaimanakah aku melakukan evaluasi?
Seperti apa evaluasi itu?
Sekarang ini aku sedang melakukan evaluasi bukan?
Apakah yang sedang kulakukan sekarang ini?

Lalu saya berpikir, "Mungkinkah **evaluasi itu bukan apa-apa selain daripada pertanyaan?"** Dan saya pun mulai tertawa dan berpikir, "Bukankah *itu* pertanyaan?"

Saya **pun mulai sadar bahwa berpikir itu sendiri bukanlah apa-apa selain daripada proses tanya jawab.** Kalau setelah membaca ini Anda berpikir, "Benar", atau "Tidak benar", Anda harus bertanya kepada diri sendiri—entah sadar atau di bawah sadar, "Apakah ini benar?" Atau seandainya pun Anda berpikir, "Perlu kurenungkan dahulu," yang sebenarnya Anda maksudkan adalah, "Perlu kuajukan dulu beberapa pertanyaan tentang hal itu. Perlu kerenungkan dulu sejenak." Sementara Anda merenungkannya, Anda akan mulai mempertanyakannya. Kita perlu menyadari bahwa sebagian besar dari yang kita lakukan, setiap harinya, adalah tanya jawab. Jadi, kalau kita mau mengubah kualitas kehidupan kita, hendaknya kita mengubah **pertanyaan yang menjadi kebiasaan** kita. Pertanyaan-pertanyaan ini mengarahkan fokus kita, dan oleh karenanya juga bagaimana kita berpikir dan bagaimana perasaan kita.

Yang ahli dalam bertanya tentunya adalah anak-anak. Entah berapa juta pertanyaan yang terus mereka bombardirkan kepada kita sementara mereka bertumbuh! Mengapa demikian menurut Anda? Apakah hanya untuk membuat kita gila? Kita perlu menyadari bahwa mereka terus mengadakan evaluasi tentang apa makna segalanya dan apa yang seharusnya mereka lakukan. Mereka mulai menciptakan asosiasi-asosiasi neuro yang akan memandu masa depan mereka. Mereka adalah mesin belajar, dan cara untuk belajar, berpikir, meng-

adakan koneksi-koneksi baru, atas prakarsa dari pertanyaan-pertanyaan—entah pertanyaan-pertanyaan yang kita ajukan kepada diri sendiri atau orang lain.

Keseluruhan buku ini dan karya kehidupan saya adalah hasil dari pertanyaan-pertanyaan yang saya ajukan tentang apa yang membuat kita semua melakukan apa yang kita lakukan dan bagaimana kita bisa menghasilkan perubahan dengan lebih cepat dan lebih mudah daripada sebelumnya. Pertanyaan-pertanyaan itulah cara utama kita belajar apa saja. Bahkan, keseluruhan metode Socrates (cara mengajar yang bermula dari filsuf Yunani, Socrates) didasarkan pada sang guru tidak melakukan apa-apa selain daripada mengajukan *pertanyaan,* mengarahkan fokus sang murid, dan mendorong mereka untuk menemukan jawaban mereka sendiri.

Ketika saya menyadari kuasa pertanyaan yang luar biasa ini untuk membentuk pikiran kita dan segala respons kita terhadap pengalaman-pengalaman kita, saya pun mulai "mencari pertanyaan-pertanyaan". Saya mulai memperhatikan betapa sering pertanyaan itu muncul dalam kebudayaan kita. Permainan-permainan seperti Trivial Pursuit, Jeopardy!, dan Scruples, adalah contoh-contohnya. *The Book of Questions*—yang isinya hanya pertanyaan untuk membuat Anda berpikir tentang kehidupan Anda dan nilai-nilai Anda, sangatlah laris. Iklan-iklan di TV dan di media cetak menanyakan, "Apakah yang paling menjadi legenda?" "Bagaimanakah Anda mengeja kelegaan?" "Apakah itu sudah menjadi sup?" Spike Lee bertanya kepada Michael Jordan, "Apakah karena sepatunya?" dalam iklan TV untuk sepatu basket Air Jordannya Nike.

Saya bukan saja ingin mengetahui pertanyaan apa saja yang kita ajukan sebagai masyarakat, melainkan juga ingin menemukan pertanyaan-pertanyaan yang menghasilkan perbedaan dalam kehidupan orang lain. Saya menanyakan kepada orang-orang di seminar-seminar saya, di pesawat, di pertemuan; saya tanyakan semua orang yang berjumpa dengan saya, mulai dari para dirut di gedung tinggi hingga orang yang tidak bertempat tinggal di jalanan, berusaha menemukan pertanyaan-pertanyaan yang menciptakan pengalaman hidup mereka sehari-hari. Saya sadar bahwa perbedaan utama antara orang yang tampaknya sukses—dalam bidang apa pun!—dengan mereka yang tidak adalah bahwa *orang sukses itu mengajukan pertanyaan yang lebih baik, dan akibatnya, mereka mendapatkan jawaban yang lebih baik.* Mereka mendapatkan jawaban yang memberdayakan mereka untuk mengetahui secara tepat apa yang harus dilakukan dalam situasi apa pun untuk mendapatkan hasil-hasil yang mereka inginkan.

Pertanyaan-pertanyaan berkualitas itu menciptakan kehidupan yang berkualitas. Anda perlu membakar ide ini ke dalam otak Anda, sebab ini sama pentingnya dengan apa pun yang akan Anda pelajari dalam buku ini. Bisnis sukses ketika mereka-mereka yang mengambil keputusan-keputusan yang mengendalikan takdirnya mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tepat tentang pasar atau strategi atau lini produksi. Hubungan-hubungan berkembang ketika orang mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tepat tentang di mana adanya potensi konflik dan bagaimana caranya untuk saling mendukung daripada saling menjatuhkan. Para politikus memenangkan pemilihan ketika pertanyaan-pertanyaan yang mereka ajukan—entah secara eksplisit ataupun implisit—memberikan jawaban-jawaban yang efektif bagi mereka *dan komunitas mereka.*

Ketika industri otomotif baru saja muncul, ratusan orang mengutak-atik membuatnya, tetapi Henry Ford menanyakan, "Bagaimana caranya aku bisa memproduksinya secara massal?" Jutaan takluk di bawah komunisme, tetapi Lech Walesa menanyakan, "Bagaimana caranya aku bisa meningkatkan standar hidup semua pekerja?" **Pertanyaan-pertanyaan itulah yang memberikan** efek tehadap **proses** yang **dampaknya melampaui imajinasi kita. Mempertanyakan keterbatasan kita itulah yang merobohkan tembok-tembok dalam kehidupan—dalam bisnis, dalam hubungan, antarnegara.** *Sayapercaya bahwa semua kemajuan manusia didahului dengan pertanyaan-pertanyaan baru.*

KUASA PERTANYAAN

"Ada orang yang memandang segalanya apa adanya dan mengatakan, 'Mengapa?' Saya mengimpikan hal-hal yang belum ada dan mengatakan, 'Mengapa tidak?'"

—GEORGE BERNARD SHAW

Kebanyakan orang, ketika melihat seseorang yang luar biasa kecakapannya atau seseorang yang tampaknya mempunyai kapasitas super untuk menangani tantangan kehidupan, merenungkan hal-hal seperti, "Beruntung sekali mereka itu! Berbakat sekali mereka itu! Pasti mereka dilahirkan demikian." Padahal, otak manusia berkapasitas untuk menghasilkan jawaban-jawaban dengan jauh lebih cepat daripada komputer "paling cerdas" pun di bumi, bahkan mikroteknologi pada komputer sekarang ini yang mengadakan kalkulasinya dalam

hitungan nanodetik *(sepersemiliar* detik) pun. Akan dibutuhkan dua gedung seukuran World Trade Center untuk menampung kapasitas penyimpanan otak Anda! Namun, materi berwarna abu-abu yang bobotnya hanya 1,5 kg ini bisa memberi Anda kuasa lebih besar *secara instan* untuk menemukan solusi-solusi bagi tantangan-tantangan dan menciptakan sensasi-sensasi emosional yang luar biasa daripada apa pun yang sanggup dihasilkan lewat teknologi manusia.

Sama seperti halnya komputer yang luar biasa kapasitasnya, tanpa pemahaman tentang bagaimana caranya melacak kembali dan memanfaatkan segala yang telah disimpan, kapasitas otak itu tidaklah berarti apa-apa. Saya yakin Anda mengenal seseorang (atau mungkin diri sendiri) yang telah membeli seperangkat komputer baru dan tidak pernah menggunakannya hanya karena ia tidak tahu bagaimana caranya. Kalau Anda ingin mengakses file-file informasi berharga dalam sebuah komputer, Anda harus memahami bagaimana caranya melacak kembali datanya melalui memintanya dengan perintah-perintah yang tepat. Demikian pulalah halnya, yang memungkinkan Anda mendapatkan apa pun yang Anda inginkan dari bank data pribadi Anda sendiri adalah kuasa mengajukan pertanyaan.

"Selalu jawaban yang indah yang menanyakan pertanyaan yang lebih indah."

—E.E. CUMMINGS

Ketahuilah bahwa **perbedaan antara orang adalah perbedaan dalam pertanyaan-pertanyaan yang mereka ajukan secara konsisten.** Ada orang yang terus-menerus depresi. Mengapa? Seperti telah kita bahas dalam bab sebelumnya, sebagian dari masalahnya adalah kondisi-kondisi yang terbatas. Mereka hidup dengan gerakan-gerakan terbatas dan fisiologi terbatas, tetapi yang lebih penting, mereka mengarahkan fokus pada hal-hal yang membuat mereka merasa kelebihan beban dan kewalahan. Pola fokus dan evaluasi mereka sangat membatasi pengalaman emosional mereka. Mungkinkah mereka mengubah perasaan mereka dalam sekejap? Tentu—dengan mengubah fokus mental mereka saja.

Lalu apakah cara tercepat untuk mengubah fokus? Hanya dengan *mengajukan pertanyaan baru.* Ketika orang depresi, kemungkinan besar itu adalah karena terus-menerus mengajukan pertanyaan yang tidak memberdayakan, seperti: "Apa gunanya? Untuk apa dicoba? Toh tampaknya tidak ada yang

pernah berhasil? Mengapa harus aku, Tuhan?" **Ingatlah, mintalah maka engkau akan diberi. Kalau Anda ajukan pertanyaan yang payah, Anda akan mendapatkan jawaban yang payah pula. Komputer mental Anda itu selamanya siap melayani Anda, dan pertanyaan apa pun yang Anda ajukan padanya, pasti akan dijawab.** Jadi, kalau Anda bertanya, "Mengapa aku tidak pernah bisa sukses?" Anda akan dijawab—seandainya pun jawabannya mengada-ada! Mungkin saja Anda akan dijawab, "Sebab kamu bodoh," atau "Sebab kamu memang tidak pantas sukses."

Sekarang bagaimanakah contoh pertanyaan yang brilian? Bagaimana dengan teman baik saya, W. Mitchell? Kalau Anda membaca *Kuasa Tak Terbatas,* Anda tahu kisahnya. Bagaimanakah menurut Anda ia sanggup bertahan setelah dua per tiga tubuhnya terbakar dan tetap merasa senang dengan kehidupannya? Bagaimanakah beberapa tahun kemudian ia sanggup _ menanggung kecelakaan pesawat, kehilangan fungsi kakinya, dan terkurung di kursi roda—dan tetap menemukan jalan untuk senang memberikan kontribusi kepada yang lain? *Ia belajar mengendalikan fokusnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tepat.*

Ketika ia mendapati dirinya di rumah sakit, dengan tubuhnya terbakar sampai tidak dikenal lagi, dan dikelilingi oleh pasien-pasien lainnya yang mengasihani diri sendiri, pasien-pasien yang menanyakan, "Mengapa harus aku? Mengapa Allah tega membiarkan ini kepadaku? Mengapakah kehidupan demikian tidak adil? Untuk apa hidup sebagai orang cacat?", Mitchell memilih bertanya, **"Bagaimanakah aku bisa memanfaatkan ini? Karena ini, apakah yang akan dapat kusumbangkan bagi yang lain?"** Pertanyaan-pertanyaan inilah yang menciptakan perbedaan dalam takdir: "Mengapa harus aku?" jarang sekali memperoleh hasil yang positif, sementara "Bagaimanakah aku bisa memanfaatkan ini?" biasanya menuntun kita ke arah mengubah kesulitan-kesulitan kita menjadi daya pendorong untuk menjadikan diri kita dan dunia lebih baik. Mitchell sadar bahwa diliputi kepedihan, marah, dan frustrasi tidak akan mengubah kehidupannya, maka daripada melihat apa yang tidak ia punyai, ia berkata kepada dirinya sendiri, *"Apakah yang masih kupunyai? Siapakab aku sebenarnya? Apakah aku benar-benar hanya tubuhku, atau apakah aku lebih daripada itu? Apakah yang sanggup aku lakukan sekarang, bahkan lebih dari sebelumnya?"*

Setelah kecelakaan pesawatnya itu, sementara ia di rumah sakit dan lumpuh dari pinggang ke bawah, ia berjumpa dengan seorang wanita yang luar biasa menarik, seorang perawat bernama Annie. Dengan seluruh wajahnya terbakar,

tubuhnya lumpuh dari pinggang ke bawah, ia masih juga berani bertanya: "Bagaimanakah aku bisa berkencan dengannya?" Teman-temannya mengatakan, "Kamu gila, ya." Akan tetapi, satu setengah tahun kemudian, ia dengan Annie sudah menjalin hubungan, dan sekarang Annie sudah menjadi istrinya. Itulah indahnya mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang memberdayakan: pertanyaan-pertanyaan yang memberdayakan membawakan sumber daya yang tak tergantikan: jawaban dan solusi.

Pertanyaan-pertanyaan itulah yang menentukan segala yang Anda lakukan dalam kehidupan ini, mulai dari kemampuan Anda hingga hubungan-hubungan Anda dan penghasilan Anda. Misalnya, banyak orang gagal berkomitmen terhadap suatu hubungan hanya karena mereka terus mengajukan pertanyaan yang menciptakan keraguan: "Bagaimana kalau ada orang yang lebih baik? Bagaimana kalau aku berkomitmen sekarang sehingga kehilangan kesempatan?" Sungguh pertanyaan yang tidak memberdayakan! Ini mendorong ketakutan kalau-kalau rumput tetangga selalu lebih hijau, dan menghalangi Anda dari menikmati apa yang sudah Anda punyai dalam kehidupan Anda sendiri. Terkadang orang-orang seperti ini menghancurkan hubungan-hubungan yang pada akhirnya mereka jalin dengan lebih banyak pertanyaan keliru: "Mengapa kamu selalu melakukan hal ini terhadapku? Mengapakah kamu tidak menghargai aku? Bagaimana seandainya aku pergi sekarang—bagaimana rasanya nanti?" Bandingkan pertanyaan-pertanyaan itu dengan, "Beruntung sekali ya aku ini mempunyai kamu dalam kehidupanku! Apakah yang paling kusukai dari suami/istriku? Entah seberapa menjadi lebih kaya kehidupan kita berkat hubungan ini?"

Renungkanlah pertanyaan-pertanyaan yang biasanya Anda ajukan kepada diri sendiri di bidang keuangan. Kalau seseorang kurang berhasil secara keuangan itu pasti karena ia menciptakan ketakutan luar biasa dalam kehidupannya—ketakutan yang menghalanginya berinvestasi atau menguasai keuangannya sejak awal. Mereka mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti "Mainan apa saja yang kuinginkan sekarang ini?" daripada "Rencana apa yang kubutuhkan untuk mencapai sasaran-sasaran keuanganku?" Pertanyaan-pertanyaan yang Anda ajukan akan menentukan ke mana fokus Anda, bagaimana Anda berpikir, bagaimana perasaan Anda, dan apa yang Anda lakukan. Kalau kita ingin mengubah keuangan kita, kita harus menaikkan standar-standar kita, mengubah anggapan-anggapan kita tentang apa yang mungkin, dan mengembangkan strategi yang lebih baik. Salah satu hal yang

telah saya perhatikan dalam mencontoh beberapa raksasa keuangan sekarang ini adalah bahwa mereka secara konsisten mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang lain daripada yang lain—pertanyaan-pertanyaan yang sering kali bertentangan dengan bahkan "hikmat" keuangan yang paling diterima secara umum sekalipun.

Tidak dapat disangkal bahwa Donald Trump pernah mengalami tantangan dalam keuangannya. Namun, selama hampir sepuluh tahun, ia pernah menjadi rajanya. Bagaimana caranya? Banyak faktor tentunya, tetapi salah satu faktor yang diakui semua orang adalah bahwa pada pertengahan tahun tujuh puluhan, ketika New York City menghadapi kebangkrutan dan kebanyakan pengembang mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti "Bagaimana kita bertahan kalau kota ini jatuh?" Trump bahkan menanyakan: "Bagaimanakah aku bisa kaya sementara semua orang lainnya ketakutan?" Pertanyaan yang satu itulah yang membantu membentuk banyak keputusan bisnisnya dan jelas-jelas menuntunnya ke posisi ekonomi yang dominan yang sempat ia nikmati itu.

Trump tidak berhenti di sana. Ia juga mengajukan pertanyaan hebat lainnya, pertanyaan yang baik dicontoh sebelum kita mengadakan investasi keuangan apa pun. Begitu ia yakin bahwa sebuah proyek mempunyai potensi luar biasa untuk mendatangkan keuntungan, ia akan menanyakan, "Apakah kemungkinan terburuknya? Sanggupkah aku menanganinya?" Ia berkeyakinan bahwa seandainya ia tahu bahwa ia sanggup menangani skenario terburuknya, seharusnya ia melanjutkan niatnya itu sebab kemungkinan terbaiknya tak perlu lagi ia pusingkan. Lalu, dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan cerdik itu, apa yang terjadi?

Trump mengadakan investasi-investasi yang tidak akan dipertimbangkan siapa pun juga pada masa-masa perekonomian lesu seperti itu. Ia mengambil alih gedung Commodore dan mengubahnya menjadi Grand Hyatt (sukses besar ekonominya yang pertama). Dan ketika perekonomian membaik, ia menang besar. Namun, akhirnya ia mengalami masalah besar. Mengapa? Banyak yang mengatakan bahwa ia mengubah fokusnya dalam mengadakan investasi. Ia mulai mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti, "Apakah yang menyenangkan untuk kumiliki?" daripada "Investasi manakah yang paling menguntungkan?" Lebih parah lagi, ada yang mengatakan bahwa Trump mulai menganggap bahwa dirinya tak terkalahkan, dan akibatnya ia tidak lagi menanyakan "kemungkinan terburuk". Perubahan tunggal ini saja dalam prosedur evaluasi-

nya—dalam pertanyaan-pertanyaan yang ia ajukan kepada diri sendiri—mungkin sudah mengakibatkannya kehilangan sebagian besar keberuntungannya itu. **Ingatlah, bukan saja pertanyaan yang Anda ajukan, melainkan juga pertanyaan yang *tidak* Anda ajukan itu membentuk takdir Anda.**

Jika ada yang saya pelajari dalam menyelidiki keyakinan inti dan strategi pikiran-pikiran terkemuka sekarang ini, itu adalah bahwa **evaluasi unggulan menciptakan kehidupan unggulan.** Kita *semua* mempunyai kapasitas untuk mengevaluasi kehidupan pada tingkatan yang mendatangkan hasil-hasil luar biasa. Apakah yang Anda bayangkan ketika mendengar kata "genius"? Kalau Anda seperti saya, yang langsung muncul adalah bayangan Albert Einstein, Tetapi bagaimanakah Einstein melampaui pendidikan sekolah menengahnya yang gagal, ke dalam dunia pemikir yang benar-benar hebat? Jelas bahwa itu adalah karena ia mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang dirumuskan dengan luar biasa.

Ketika ia baru menjajaki ide tentang relativitas waktu dan ruang, ia menanyakan, "Mungkinkah hal-hal yang tampaknya sekaligus itu sebenarnya tidak demikian?" Misalnya, kalau Anda berada beberapa kilometer dari suatu ledakan sonik, apakah Anda mendengarnya pada saat yang tepat itu terjadi? Einstein menyimpulkan tidak, bahwa yang Anda alami saat itu tidaklah *benar-benar* terjadi saat itu, melainkan beberapa saat sebelumnya. Dalam kehidupan sehari-hari, demikian ia beralasan, waktu itu relatif, tergantung pada bagaimana Anda mempergunakan pikiran Anda.

Einstein pernah mengatakan: "Ketika seseorang duduk dengan seorang gadis cantik selama satu jam, tampaknya waktu berjalan cepat sekali. Tetapi cobalah ia menduduki kompor panas maka waktu rasanya lama sekali. Itulah relativitas." Lebih lanjut, ia menyelidiki dunia fisika, dan, berkeyakinan bahwa kecepatan cahaya itu tetap, ia pun menanyakan, "Bagaimana seandainya cahaya itu bisa dinaikkan ke atas roket? Akankah kecepatannya bertambah?" Dalam proses menjawab pertanyaan-pertanyaan yang mempesonakan itulah, dan juga pertanyaan-pertanyaan lain yang serupa, Einstein menyimpulkan teori relativitasnya yang terkenal.

***"Yang penting adalah tidak berhenti mempertanyakan.
Bukannya tidak ada alasannya bahwa manusia
mempunyai rasa ingin tahu. Mau tidak mau kita takjub
ketika merenungkan misteri kekekalan, kehidupan, struktur***

realitas yang mengagumkan. Cukuplah kalau kita berusaha memahami sedikit saja misteri ini setiap harinya. Janganlah pernah kehilangan rasa ingin tahu yang kudus."

—ALBERT EINSTEIN

Pembedaan-pembedaan hebat yang diraih Einstein adalah berkat serangkaian pertanyaan. Apakah pertanyaan-pertanyaannya sederhana? Benar. Apakah pertanyaan-pertanyaannya hebat? Jelas. **Kuasa apakah yang bisa Anda kerah-kan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang sama sederhananya tetapi hebat itu?** Tidaklah dapat disangkal, pertanyaan-pertanyaan itulah alat ajaib yang memungkinkan jin dalam pikiran kita memenuhi angan-angan kita; pertanyaan-pertanyaan itulah yang membangunkan kapasitas raksasa kita. Pertanyaan-pertanyaan itulah yang memungkinkan kita mencapai hasrat kita kalau saja kita mengemukakannya dalam bentuk permintaan yang spesifik dan direnungkan baik-baik. Kualitas kehidupan yang sejati datang dari pertanyaan-pertanyaan berkualitas yang konsisten. Ingatlah otak Anda, seperti jin, akan memberi Anda apa pun yang Anda minta kepadanya. Jadi, berhati-hatilah apa yang Anda minta—apa pun yang Anda cari pasti Anda temukan.

Jadi, dengan segala kuasa di antara telinga kita itu, mengapa masih saja banyak orang yang tidak bahagia, tidak sehat, tidak kaya, dan tidak bijaksana? Mengapa demikian banyak yang frustrasi, merasa tidak mendapat jawaban dalam kehidupan mereka? Salah satu jawabannya adalah bahwa ketika mereka mengajukan pertanyaan, mereka tidak mempunyai kepastian yang membuat jawabannya datang kepada mereka, dan yang terpenting, mereka tidak secara sadar mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang memberdayakan. Mereka hanya menjalani proses penting ini sekadarnya, tanpa pikiran jauh ke depan, tanpa kepekaan, terhadap kuasa yang mereka salah gunakan atau yang tidak mereka picu itu karena kurangnya keyakinan mereka.

Contoh klasik tentang hal ini adalah orang yang ingin menurunkan berat badannya dan "tidak bisa". Bukannya mereka tidak bisa: hanya saja, rencana mereka yang sekarang untuk menilai apa yang seharusnya mereka makan, tidak mendukung. Mereka mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti, "Apakah yang akan membuatku merasa paling kenyang?" dan "Apakah makanan yang paling manis, paling bergizi, yang bisa kumakan tanpa konse-kuensi?" Ini menuntun mereka untuk memilih makanan-makanan yang kaya lemak dan gula—jaminan untuk ketidakbahagiaan lebih besar. Bagaimanakah

seandainya mereka mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti, "Apakah yang benar-benar memupuk?", "Apakah makanan ringan yang akan memberiku energi?" atau, "Akankah makanan ini membersihkan atau justru menyumbat?" Lebih baik lagi, seharusnya mereka menanyakan, "Kalau kumakan ini, apakah yang harus kukorbankan, agar tetap mencapai sasaranku? Apakah harga yang harus kubayar kalau tidak berhenti makan sekarang?" Dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti itu, mereka akan mengaitkan kepedihan dengan makan berlebih, dan perilaku mereka akan langsung berubah.

Untuk mengubah kehidupan Anda menjadi lebih baik, Anda harus mengubah pertanyaan-pertanyaan yang menjadi kebiasaan Anda. Ingatlah, pola pertanyaan yang secara konsisten Anda ajukan itu akan menciptakan entah kepedihan atau kenikmatan, penyesalan atau inspirasi, kesengsaraan atau keajaiban. Ajukanlah pertanyaan-pertanyaan yang akan mengangkat semangat Anda dan mendorong Anda di jalan kesempurnaan manusia.

BAGAIMANA CARA KERJA PERTANYAAN

Pertanyaan-pertanyaan itu melaksanakan tiga hal yang spesifik:

1. Pertanyaan-pertanyaan itu langsung mengubah apa yang menjadi fokus kita dan oleh karenanya juga bagaimana perasaan kita. Kalau Anda terus saja mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti "Mengapa aku depresi begini?" atau "Mengapa tidak ada orang yang suka kepadaku?" Anda akan fokus kepada, mencari, dan menemukan acuan-acuan untuk mendukung ide bahwa merasa depresi dan tidak dikasihi itu bukannya tanpa alasan. Akibatnya, Anda akan tetap berada dalam kondisi-kondisi tidak berakal budi tersebut. Kalau sebaliknya Anda bertanya, "Bagaimanakah aku bisa mengubah kondisiku agar merasa bahagia dan lebih layak dikasihi?" Anda akan fokus pada solusi. Meskipun pada mulanya otak Anda menanggapi, "Tidak ada yang bisa kulakukan," seperti halnya Stanislavsky Lech atau W. Mitchell, Anda akan terus bertekun dengan pasti, hingga akhirnya Anda mendapatkan jawaban yang Anda butuhkan dan pantas Anda mendapatkan itu, Anda akan menemukan alasan-alasan autentik untuk merasa lebih baik, dan sementara Anda fokus ke sana, kondisi emosional Anda akan segera berubah.

Beda sekali, penegasan dengan pertanyaan itu. Ketika Anda mengatakan kepada diri sendiri, "Aku bahagia; aku bahagia; aku bahagia," mungkin itu

akan membuat Anda bahagia kalau Anda melakukannya dengan intensitas emosional yang cukup, kalau Anda mengubah fisiologi Anda dan oleh karenanya juga kondisi Anda. Namun, kenyataannya, Anda bisa saja memberikan penegasan sepanjang hari tanpa benar-benar mengubah perasaan Anda. Yang akan benar-benar mengubah perasaan Anda adalah *bertanya,* "Apakah yang membuatku bahagia sekarang? Apakah yang *bisa* membuatku bahagia kalau aku mau? Bagaimanakah perasaanku jadinya?" Kalau Anda terus mengajukan pertanyaan seperti itu, Anda akan menemukan acuan-acuan nyata yang akan mulai membuat Anda berfokus pada alasan-alasan yang benar-benar ada untuk Anda merasa bahagia. Anda akan merasa pasti bahwa Anda bahagia.

Bukannya sekadar "memompa Anda", pertanyaan-pertanyaan itu memberi Anda alasan-alasan *nyata* untuk merasakan emosi tersebut. **Kita bisa mengubah perasaan kita dalam sekejap, hanya dengan mengubah fokus kita.** Kebanyakan orang tidak sadar akan kuasa manajemen ingatan. Bukankah ada momen-momen manis dalam kehidupan Anda, yang, kalau saja Anda memfokuskannya dan mengingat-ingatnya, Anda segera merasa mengagumkan lagi sekarang? Mungkin itu adalah kelahiran seorang anak, hari pernikahan Anda, atau kencan pertama Anda. Pertanyaan-pertanyaan itulah pemandu pada momen-momen tersebut. Kalau Anda mengajukan, pertanyaan-pertanyaan kepada diri sendiri seperti, "Apa sajakah kenanganku yang paling manis?" atau "Apakah yang benar-benar hebat dalam kehidupanku sekarang ini?" dan Anda bisa merenungkan pertanyaan itu dengan serius, Anda akan mulai mengingat pengalaman-pengalaman yang membuat Anda merasa benar-benar fenomenal. Dalam kondisi emosional yang fenomenal tersebut, Anda bukan saja akan merasa lebih baik, melainkan juga akan dapat memberi kontribusi lebih bagi orang-orang di sekeliling Anda.

Tantangannya, seperti yang mungkin telah Anda duga, adalah bahwa kebanyakan orang hidup dengan pilot otomatis. Dengan tidak secara sadar mengendalikan pertanyaan-pertanyaan yang biasa kita ajukan, kita sangat membatasi cakupan emosional kita dan oleh karenanya juga kemampuan kita untuk memanfaatkan sumber-sumber daya yang ada. Solusinya? Seperti telah kita bahas dalam Bab 6, langkah pertamanya adalah menyadari apa yang Anda inginkan dan menemukan pola lama Anda yang membatasi itu. Dapatkanlah daya ungkit: tanyakanlah kepada diri sendiri: "Kalau ini tidak kuubah, apakah harga yang harus kubayar kelak? Apakah akibatnya bagiku dalam jangka panjang?" dan "Bagaimanakah seluruh kehidupanku akan berubah seandainya

ini kulakukan sekarang?"; interupsilah polanya (kalau Anda pernah merasakan kepedihan, kemudian mengalihkan perhatian Anda dan tidak merasakannya, Anda tahu betapa efektif ini); ciptakanlah alternatif baru yang memberdayakan, dengan pertanyaan-pertanyaan yang lebih baik; lalu kondisikanlah itu dengan mengulangnya hingga menjadi bagian yang konsisten dari kehidupan Anda.

KETERAMPILAN PENUH KUASA

Belajar mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang memberdayakan di saat-saat kritis inilah keterampilan penting yang telah menopang saya melalui masa-masa paling sulit dalam kehidupan saya. Saya. tidak akan pernah melupakan ketika saya menemukan seorang mantan rekan mengadakan seminar dan mengklaim dirinya berjasa atas bahan yang telah saya kembangkan, kata demi kata. Respons awal saya adalah menanyakan hal-hal seperti "Beraninya dia! Mengapa dia berani sekali melakukan ini?" tetapi saya segera menyadari bahwa terlibat dengan pertanyaan-pertanyaan yang tak terjawab itu hanya akan mencambuk saya ke dalam kepanikan, menciptakan lingkaran setan yang tampaknya tidak ada jalan ke luar. Toh itu sudah dilakukannya—saya sadar bahwa seharusnya saya membiarkan pengacara saya menerapkan prinsip kepedihan-kenikmatan untuk meluruskannya--jadi, untuk apa saya tetap berada dalam kondisi marah ketika itu? Saya putuskan untuk menikmati kehidupan saya, tetapi selama saya terus saja bertanya, "Kenapa bisa ia berbuat demikian terhadapku?" saya akan tetap berada dalam kondisi negatif. Cara tercepat untuk mengubah kondisi saya adalah mengajukan serangkaian pertanyaan baru. Maka saya pun bertanya kepada diri sendiri, "Apakah yang kuhormati dari orang ini?" Semula otak saya menjerit, "Tidak ada!" tetapi kemudian saya bertanya, "Apakah yang *bisa* kuhormati dari orang ini, kalau aku mau?" dan akhirnya saya menemukan jawabannya, "Ya, harus kuakui bahwa ia tidak hanya berdiam diri saja; *setidaknya* ia menggunakan apa yang kuajarkan kepadanya!" Ini membuat saya tertawa dan jelas-jelas mematahkan pola saya, memungkinkan saya mengubah kondisi saya, mengevaluasi kembali pilihan-pilihan saya, dan merasa senang terhadap upayanya itu.

Salah satu cara yang telah saya temukan untuk meningkatkan kualitas kehidupan saya adalah mencontoh pertanyaan-pertanyaan kebiasaan orang yang benar-benar saya hormati. Kalau Anda menemukan seseorang yang

sangat bahagia, saya jamin ada alasannya. Yaitu bahwa orang itu terus mengarahkan fokus pada hal-hal yang membuatnya bahagia, dan itu berarti ia mengajukan pertanyaan-pertanyaan tentang kebahagiaan. Cari tahulah pertanyaan-pertanyaannya itu, gunakanlah, maka Anda pun akan mulai merasa seperti dia.

Ada pertanyaan-pertanyaan yang pada intinya tidak akan kita layani. Walt Disney, misalnya, tidak mau menggubris pertanyaan apa pun tentang apakah organisasinya bisa sukses atau tidak. Tetapi bukan berarti bahwa sang pencipta Kerajaan Ajaib itu tidak menggunakan pertanyaan-pertanyaan dengan cara yang lebih berakal budi. Kakek saya, Charles Shows, adalah seorang penulis bagi Disney sebelum bekerja sama dengan Hanna-Barbera mengembangkan tokoh-tokoh kartun seperti Yogi Bear dan Huckleberry Hound. Salah satu hal yang ia ceritakan kepada saya adalah bahwa setiap kali mereka sedang menggarap proyek atau naskah baru, Disney mempunyai cara unik untuk meminta masukan. Ia merancang sebuah dinding di mana ia akan memajang proyeknya, naskahnya, atau idenya, dan semua orang di perusahaannya akan mampir dan menuliskan jawaban-jawaban terhadap pertanyaan: "Bagaimanakah kita bisa meningkatkan ini?" Mereka akan menuliskan solusi demi solusi, menutupi dinding tersebut dengan saran-saran. Lalu Disney akan menilai jawaban semua orang terhadap pertanyaan yang ia ajukan tersebut. Dengan demikian Walt Disney mengakses sumber-sumber daya semua orang di perusahaannya, lalu menghasilkan hasil-hasil yang sesuai dengan kualitas masukannya.

Jawaban-jawaban yang kita dapatkan itu adalah tergantung pada pertanyaan-pertanyaan yang kita ajukan. Misalnya, kalau Anda merasa benar-benar marah, dan seseorang mengatakan, "Apanya yang hebat tentang hal ini?" Anda mungkin tidak mau menanggapinya. Namun, kalau Anda sangat menghargai pembelajaran, mungkin Anda mau menjawab pertanyaan-pertanyaan Anda sendiri, "Apakah yang dapat kupelajari dari situasi ini? Bagaimanakah aku bisa memanfaatkan situasi ini?" Hasrat Anda terhadap pembedaan-pembedaan baru akan membuat Anda meluangkan waktu untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan Anda, dan dalam prosesnya, Anda akan mengubah fokus Anda, kondisi Anda, dan hasil-hasil yang Anda dapatkan.

Tanyakanlah pertanyaan-pertanyaan yang memberdayakan sekarang juga. Apakah yang **benar-benar membuat Anda bahagia dalam kehidupan Anda** sekarang ini? Apakah yang benar-benar heb'at dalam kehidupan Anda hari ini?

Apakah yang benar-benar Anda syukuri? Luangkanlah waktu sejenak untuk merenungkan jawaban-jawabannya dan perhatikanlah betapa senangnya mengetahui bahwa Anda mempunyai alasan-alasan yang sah untuk merasa senang sekarang ini.

2. Pertanyaan-pertanyaan itu mengubah apa yang kita hapuskan. Manusia itu "makhluk penghapus" yang mengagumkan. Berjuta hal terjadi di sekeliling kita yang bisa menjadi fokus kita sekarang ini, mulai dari darah yang mengalir melalui telinga kita hingga angin yang mungkin menghembus lengan kita. Akan tetapi, kita bisa secara sadar fokus hanya pada sejumlah kecil hal sekaligus. *Secara bawah sadar,* pikiran sanggup mengerjakan segala macam, tetapi secara sadar, kita terbatas dalam jumlah hal yang bisa menjadi fokus kita sekaligus. Jadi, otak kita menghabiskan sebagian besar waktunya berusaha memprioritaskan apa yang menjadi perhatiannya, dan, yang lebih penting lagi, apa *yang jangan* diperhatikannya, atau apa yang sebaiknya "dihapuskan".

Kalau Anda merasa benar-benar sedih, hanya ada satu alasannya: karena *Anda menghapuskan segala alasan untuk merasa senang.* Kalau Anda merasa senang, itu adalah karena Anda menghapuskan segala keburukan yang bisa menjadi fokus Anda. Jadi, ketika bertanya kepada seseorang, Anda mengubah apa yang menjadi fokusnya dan apa yang ia hapuskan. Kalau seseorang bertanya kepada Anda, "Apakah Anda sefrustrasi saya dengan proyek ini?", meskipun Anda tidak frustrasi sebelumnya, bisa saja Anda mulai fokus pada apa yang sebelumnya Anda hapuskan, dan juga merasa frustrasi. Kalau seseorang bertanya kepada Anda, "Apakah yang paling buruk dalam kehidupan Anda?" *mungkin Anda terpaksa menjawabnya, terlepas dari seberapa menggelikan pun pertanyaan tersebut.* Kalau Anda tidak menjawabnya secara sadar, pertanyaan tersebut bisa melekat di benak Anda secara bawah sadar.

Sebaliknya, kalau Anda ditanya, "Apakah yang benar-benar hebat dalam kehidupan Anda?" dan Anda terus mengarahkan fokus pada jawabannya, mungkin saja Anda segera merasa sangat senang. Kalau seseorang mengatakan, "Proyek ini benar-benar hebat. Apakah Anda pernah berpikir bagaimana, dampaknya nanti?" mungkin saja Anda terinspirasi oleh proyek yang tampaknya berat itu. **Pertanyaan-pertanyaan adalah sinar laser bagi kesadaran manusia. Pertanyaan-pertanyaan itulah yang mengkonsentrasikan fokus kita dan menentukan apa yang kita rasakan dan lakukan.** Berhentilah sejenak dan sementara Anda melihat ke sekeliling ruangan, tanyakanlah kepada diri sendiri: "Apakah yang berwarna cokelat di ruangan ini?" Lihatlah

ke sekeliling: cokelat, cokelat, cokelat. Sekarang lihatlah halaman ini. Sambil menghalangi penglihatan samping Anda, bayangkanlah segala hal yang ... hijau. Kalau Anda berada di ruangan yang Anda kenal betul, mungkin Anda bisa melakukannya dengan mudah, tetapi kalau Anda berada di ruangan yang asing, kemungkinan besar Anda akan mengingat lebih banyak cokelat daripada hijau. Jadi, sekarang lihatlah ke sekeliling dan perhatikanlah apa yang hijau: hijau, hijau, hijau. Apakah lebih banyak yang hijau yang Anda lihat sekarang? Kembali, kalau Anda berada di lingkungan yang belum Anda kenal, saya yakin jawaban Anda adalah ya. Apakah yang bisa kita pelajari dari sini? Apa pun yang kita cari, akan kita temukan.

Jadi, kalau Anda marah, salah satu hal terbaik-yang bisa Anda tanyakan kepada diri sendiri adalah, *"Bagaimanakah aku bisa belajar dari masalah ini, agar tidak terulang lagi?"* Inilah contoh pertanyaan berkualitas, yang akan menuntun Anda dari tantangan Anda yang sekarang ke menemukan sumber-sumber daya yang bisa melindungi Anda dari kepedihan yang sama di masa mendatang. Hingga Anda mengajukan pertanyaan tersebut, Anda menghapuskan kemungkinan bahwa masalah tersebut sebetulnya adalah peluang.

KUASA ASUMSI

Pertanyaan-pertanyaan itu berkuasa mempengaruhi keyakinan kita dan oleh karenanya juga apa yang kita anggap sebagai sesuatu yang mungkin atau mustahil. Seperti yang telah kita pelajari dalam Bab 4, mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang menembus bisa melemahkan kaki-kaki acuan dari anggapan-anggapan yang tidak memberdayakan, sehingga memungkinkan kita untuk mencopotnya dan menggantikannya dengan yang lebih memberdayakan. Namun, sadarkah Anda bahwa kata-kata spesifik yang kita pilih dan urutan kata-kata itu sendiri bisa membuat kita bahkan tidak mempertimbangkan hal tertentu sementara hal-hal lainnya kita anggap sudah sewajarnya saja? Ini dikenal sebagai **kuasa asumsi,** sesuatu yang seharusnya sangat Anda sadari.

Asumsi memprogram kita untuk menerima hal-hal yang mungkin benar mungkin juga tidak benar, dan bisa dimanfaatkan oleh orang lain, atau bahkan, di bawah sadar, oleh diri kita sendiri. Misalnya, kalau Anda mengajukan kepada diri sendiri pertanyaan seperti "Mengapakah aku selalu menyabotase diri sendiri?" setelah sesuatu berakhir dengan mengecewakan, Anda kurang

lebih menjebak diri sendiri dalam ramalan yang tergenapi sendiri. Mengapa? Sebab, seperti yang sudah dibahas, otak Anda akan secara patuh menemukan jawaban untuk apa pun yang Anda tanyakan kepadanya. Anda akan menganggap sebagai sesuatu yang sudah sewajarnya bahwa Anda menyabotase segalanya karena Anda mengarahkan fokus pada mengapa Anda melakukannya, bukan *apakah* benar Anda melakukannya.

Suatu contoh terjadi pada pemilihan presiden tahun 1988, tepat setelah George Bush mengumumkan Dan Quayle sebagai calon wakilnya. Sebuah organisasi berita televisi mengadakan jajak pendapat nasional, meminta orang-orang menghubungi 900 untuk menjawab pertanyaan, "Apakah Anda terganggu bahwa Dan Quayle menggunakan pengaruh keluarganya untuk bergabung dengan National Guard sehingga keluar dari Vietnam?" Asumsi mencolok yang dibangun ke dalam pertanyaan tersebut tentunya adalah bahwa Quayle benar-benar menggunakan pengaruh keluarganya demi keuntungan yang tidak wajar—sesuatu yang belum pernah terbukti. Namun, orang menanggapinya seolah-olah itu sudah pasti. Mereka tidak pernah *mempertanyakannya,* dan otomatis menerimanya saja. Yang lebih parah lagi, banyak orang menelepon untuk mengatakan bahwa mereka sangat kecewa dengan fakta tersebut. Padahal fakta tersebut belum dibuktikan! Sayangnya, proses ini terlalu sering terjadi; kita selalu melakukannya terhadap diri sendiri dan terhadap orang lain. Janganlah masuk perangkap menerima asumsi seseorang atau asumsi diri sendiri yang tidak memberdayakan. Carilah acuan-acuan untuk mendukung keyakinan-keyakinan baru yang memberdayakan Anda.

3. **Pertanyaan-pertanyaan itu mengubah sumber-sumber daya yang tersedia bagi kita.** Beberapa tahun yang lalu saya tiba di persimpangan jalan hidup saya ketika saya pulang dari jadwal yang sangat padat dan menemukan ternyata salah seorang rekan bisnis saya telah menggelapkan seperempat juta dolar dan menjadikan perusahaan saya berhutang $758,000. Pertanyaan-pertanyaan yang tidak saya ajukan ketika merekrut orang tersebutlah yang membawa saya ke titik tersebut, dan sekarang takdir saya tergantung pada pertanyaan-pertanyaan baru yang akan saya ajukan. Semua penasihat saya memberitahukan bahwa pilihan saya hanya satu: menyatakan diri bangkrut.

Mereka segera mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti "Apakah yang seharusnya kita jual terlebih dahulu? Siapa yang akan mengumumkannya

kepada para karyawan?" Namun, saya tidak mau terima kalah. Saya bertekad bahwa, apa pun risikonya, saya akan *menemukan jalan* untuk mempertahankan perusahaan saya. Saya masih berbisnis hingga sekarang bukan karena nasihat hebat yang saya dapatkan dari orang-orang di sekeliling saya itu, melainkan karena saya mengajukan pertanyaan yang lebih baik: "Bagaimanakah aku bisa mengubah ini?"

Lalu saya mengajukan pertanyaan yang lebih memberikan inspirasi lagi: "Bagaimanakah aku bisa mengubah perusahaanku, dan membawanya pada tingkatan berikutnya, dan menjadikannya lebih berdampak lagi daripada sebelumnya?" Saya tahu bahwa seandainya saya mengajukan pertanyaan yang lebih baik, saya akan mendapatkan jawaban yang lebih baik.

Pada awalnya, saya tidak mendapatkan jawaban yang saya inginkan. Awalnya, jawabannya adalah, "Tidak mungkin ini diubah," tetapi saya terus menanyakannya dengan penuh harap. Saya mengembangkan pertanyaan saya menjadi "Bagaimanakah aku bisa memberikan nilai tambah lebih besar lagi, dan membantu lebih banyak orang lagi, bahkan sementara aku sendiri tidur? Bagaimanakah aku bisa menjangkau orang dengan cara yang tidak terbatas pada kehadiran fisikku?" Dengan pertanyaan-pertanyaan seperti itu datanglah ide menawarkan waralaba, di mana lebih banyak orang bisa mewakili saya di seluruh penjuru negara. Dari pertanyaan-pertanyaan yang sama, setahun kemudian saya menemukan ide membuat iklan televisi, jawaban yang saya dapatkan dari pertanyaan intensif yang sama.

Sejak saat itu, kami telah menciptakan dan mendistribusikan lebih dari 7 juta kaset ke seluruh dunia. Karena saya mengajukan pertanyaan intensif tersebut, saya mendapatkan jawaban yang membantu saya mengembangkan hubungan-hubungan dengan orang di seluruh dunia yang takkan pernah mungkin saya jumpai, saya kenal, atau saya sentuh, dengan cara apa pun.

Dalam dunia bisnis khususnya, pertanyaan sungguh membuka dunia-dunia baru dan memberi kita akses pada sumber-sumber daya yang semula belum tentu kita sadari tersedia bagi kita. Di Ford Motor Company, pensiunan presiden Donald Petersen dikenal karena pertanyaan-pertanyaannya yang mendesak: "Bagaimana menurutmu? Bagaimanakah hasil kerjamu bisa ditingkatkan?" Pada suatu kesempatan, Petersen mengajukan pertanyaan yang jelas-jelas mengarahkan keuntungan Ford menuju sukses. Ia bertanya kepada perancang Jack Telnack, "Apakah Anda menyukai mobil-mobil yang Anda rancang?" Telnack menjawab, "Sebenarnya tidak." Lalu Petersen mengajukan

pertanyaan penting: "Mengapa Anda tidak mengabaikan saja manajemen dan merancang mobil yang Anda ingin memilikinya sendiri?"

Sang perancang mendengarkan saran sang presiden lalu menggarap Ford Thunderbird tahun 1983, sebuah mobil yang menjadi inspirasi bagi model Taurus dan Sable yang muncul kemudian. Menjelang tahun 1987, di bawah arahan Petersen, sang ahli bertanya, Ford telah mengungguli General Motors dalam hal keuntungan, dan kemudian Taurus diperingkat sebagai salah satu mobil terbaik.

Donald Petersen adalah contoh yang sangat baik tentang seseorang yang benar-benar memanfaatkan kuasa pertanyaan yang luar biasa itu. Dengan satu pertanyaan sederhana saja, ia sepenuhnya mengubah takdir Ford Motor Company. **Kita pun mempunyai kuasa yang sama setiap momennya setiap hari. Setiap** saatnya, **pertanyaan-pertanyaan yang kita ajukan kepada diri sendiri dapat membentuk persepsi kita tentang siapa kita, apa yang kita sanggupi, dan apa yang sanggup kita lakukan demi mencapai impian kita.** Lebih dari hampir apa pun yang saya ketahui, belajar untuk secara sadar mengendalikan pertanyaan-pertanyaan yang Anda ajukan akan membantu Anda mencapai takdir Anda. Sering kali sumber-sumber daya kita itu dibatasi hanya oleh pertanyaan-pertanyaan yang kita ajukan kepada diri sendiri.

Suatu hal yang perlu diingat adalah bahwa anggapan kita sangat mempengaruhi bahkan pertanyaan-pertanyaan yang akan kita pertimbangkan. Banyak orang yang tidak akan pernah menanyakan, "Bagaimanakah aku bisa mengubah segalanya?" hanya karena semua orang di sekelilingnya telah memberitahunya bahwa itu mustahil. Mereka akan menganggapnya membuang-buang waktu dan energi saja. Berhati-hatilah untuk tidak mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang terbatas, kalau tidak, Anda akan mendapatkan jawaban-jawaban yang terbatas pula. Satu-satunya hal yang membatasi pertanyaan-pertanyaan Anda adalah anggapan Anda tentang apa yang mungkin. Suatu keyakinan inti yang telah membentuk takdir pribadi dan profesional saya adalah bahwa kalau saya terus mengajukan pertanyaan apa pun, saya pasti akan mendapatkan jawabannya. Kita tinggal menciptakan pertanyaan yang lebih baik, maka kita akan mendapatkan jawaban yang lebih baik. Metafora yang terkadang saya gunakan adalah bahwa kehidupan ini hanyalah permainan *Jeopardy!;* semua jawabannya sudah ada—Anda tinggal menemukan pertanyaan yang tepat untuk menang.

PERTANYAAN-PERTANYAAN PEMECAHAN MASALAH

Jadi, kuncinya adalah mengetnbangkan pola pertanyaan yang konsisten, yang memberdayakan Anda. Kita sama-sama tahu bahwa dalam apa pun kita terlibat dalam kehidupan kita, akan ada saatnya ketika kita menghadapi hal-hal yang kita sebut "masalah": hambatan terhadap kemajuan pribadi dan profesional. Setiap orang, posisi apa pun yang telah diraihnya dalam kehidupan ini, harus menghadapi "karunia" istimewa itu.

Pertanyaannya bukanlah apakah Anda akan menghadapi masalah, melainkan bagaimana Anda akan menanganinya ketika muncul. Kita semua membutuhkan cara yang sistematis untuk menangani tantangan. Jadi, menyadari kuasa pertanyaan untuk segera mengubah kondisi saya dan memberi saya akses pada sumber-sumber daya dan solusi-solusi, saya mulai mewawancarai orang dan menanyakan bagaimana mereka mengeluarkan diri dari masalah. Saya menemukan ternyata ada pertanyaan tertentu yang tampaknya sedikit konsisten. Berikut adalah daftar lima pertanyaan yang saya gunakan untuk segala jenis masalah yang muncul, dan ketahuilah bahwa pertanyaan-pertanyaan ini telah benar-benar mengubah kualitas kehidupan saya. Kalau Anda memilih menggunakannya, Anda pun bisa memetik manfaatnya.

Saya tidak akan pernah melupakan ketika pertama kalinya saya menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini untuk mengubah kondisi saya. Ketika itu saya sudah hampir 100 hari di jalanan dari jadwal 120 hari. Saya benar-benar lelah. Saya menemukan setumpuk catatan "mendesak" yang harus saya tanggapi dari para eksekutif berbagai perusahaan saya, dan daftar lebih dari 100 telepon yang harus saya balas sendiri. Itu bukanlah dari orang-orang yang minta berjumpa, melainkan telepon-telepon penting teman-teman terdekat saya, rekan-rekan bisnis saya, dan anggota-anggota keluarga saya. Saya benar-benar bingung ketika itu! Dan saya mulai mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tidak memberdayakan: "Mengapa aku sampai tidak mempunyai waktu? Mengapa mereka terus-menerus mengganggguku? Tidakkah mereka mengerti bahwa aku ini bukan mesin? Mengapa aku tidak diberikan istirahat?" Bisakah Anda membayangkan kondisi emosional saya karenanya.

Untungnya, di tengah-tengah semuanya itu saya sadar. Saya patahkan pola saya dan saya sadar bahwa menjadi semakin marah toh tidak akan menjadikannya semakin baik, malah semakin buruk. Kondisi saya justru membuat

PERTANYAAN-PERTANYAAN PEMECAHAN MASALAH

1. Apa yang hebat tentang masalah ini?
2. Apa yang belum sempurna?
3. Apakah yang bersedia kulakukan untuk menjadikannya seperti yang kuinginkan?
4. Apakah yang tidak akan lagi kulalukan untuk menjadikannya seperti yang kuinginkan?
5. Bagaimanakah aku bisa menikmati prosesnya sementara kulakukan apa yang diperlukan untuk menjadikannya seperti yang kuinginkan?

saya mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang keliru. Saya perlu mengubah kondisi saya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang lebih baik. Saya buka daftar pertanyaan pemecahan masalah saya itu dan memulai dengan,

1. "Apanyakah yang hebat dengan masalah ini?" Respons awal saya, seperti biasanya, "Tidak ada!" Akan tetapi, saya merenungkannya sejenak dan saya sadar bahwa baru beberapa tahun sebelumnya, saya akan rela memberikan apa pun demi mempunyai rekan-rekan bisnis dan teman-teman yang ingin berjumpa dengan saya, apalagi 100 orang yang dampak dan kalibernya demikian nasional seperti itu. Sementara saya menyadari hal itu, saya mulai tertawa sendiri, pola saya berubah, dan saya mulai merasa bersyukur bahwa demikian banyak orang yang saya hormati dan kasihi itu ingin melewatkan waktu bersama saya.

2. "Apakah yang belum sempurna?" Jadwal saya jelas-jelas membutuhkan lebih dari sekadar penyempurnaan. Saya merasa tidak punya waktu bagi diri sendiri, dan bahwa kehidupan saya tidak seimbang. Perhatikanlah asumsi dari pertanyaan ini: menanyakan "Apakah yang belum sempurna?" jelas-jelas mengimplikasikan bahwa segalanya akan menjadi sempurna. Pertanyaan ini bukan saja memberi Anda jawaban baru, melainkan juga sekaligus meyakinkan Anda.

3. **"Apakah yang sanggup kulakukan untuk menjadikannya seperti yang kuinginkan?"** Saya memutuskan ketika itu bahwa saya bersedia menata kehidupan dan jadwal saya sehingga lebih seimbang, dan saya bersedia mengendalikan dan belajar mengatakan tidak pada hal-hal tertentu. Saya juga menyadari bahwa saya perlu merekrut dirut baru untuk salah satu perusahaan saya, seseorang yang bisa menangani sebagian beban kerja saya. Itu akan memberi saya lebih banyak waktu istimewa di rumah dan dengan keluarga.

4. "Apakah yang tidak lagi akan kulakukan untuk menjadikannya seperti yang kuinginkan?" Saya tahu saya tidak lagi bisa merengek dan mengeluh betapa tidak adil semuanya itu atau merasa dilecehkan padahal orang-orang benar-benar mencoba mendukung saya.

5. "Bagaimanakah aku bisa menikmati prosesnya sementara aku melakukan apa yang diperlukan untuk menjadikannya seperti yang kuinginkan?" Ketika saya mengajukan pertanyaan terakhir yang terpenting ini, saya melihat ke sekeliling, mencari cara untuk menjadikannya menyenangkan. Saya berpikir, "Bagaimanakah aku bisa menikmati 100 percakapan telepon?" Duduk saja tidaklah membangkitkan semangat. Kemudian saya mendapatkan ide: sudah enam bulan saya tidak berendam. Buru-buru saya berganti pakaian, lalu mengambil komputer serta telepon saya, dan menuju ke Jacuzzi di halaman belakang rumah saya, dan mulai menelepon. Saya menelepon beberapa rekan bisnis saya di New York dan saya goda mereka dengan mengatakan, "Oh ya, sedingin itu? Hmm. Ya, di California sini pun berat lho. Sekarang ini saya sedang berendam di Jacuzzi!" Kami sama-sama gembira karenanya dan saya berhasil mengubah "tugas" tersebut menjadi permainan. (Tetapi saya juga tampak berusia 400 tahun setelah menelepon 100 nomor itu!)

Jacuzzi-nya selalu ada di halaman belakang rumah saya, tetapi dibutuhkan *pertanyaan* yang tepat untuk menemukannya sebagai sumber daya. Dengan terus mengajukan kelima pertanyaan tersebut, Anda mempunyai pola untuk menangani masalah yang akan segera mengubah fokus Anda dan memberi Anda akses pada sumber-sumber daya yang Anda butuhkan.

"Barangsiapa tidak mampu bertanya, tidak mampu hidup."

—PEPATAH LAMA

Setiap paginya ketika bangun, kita segera bertanya kepada diri sendiri. Ketika alarm berbunyi, pertanyaan apakah yang Anda ajukan? Apakah itu, "Mengapa harus bangun sekarang ya?", "Mengapa waktunya demikian singkat?", "Bagaimana seandainya kumatikan saja *sekali lagi* alarmnya?" Dan ketika Anda mandi, apakah yang Anda tanyakan kepada diri sendiri? "Mengapa aku harus berangkat kerja?", "Seberapa macetnya ya lalu lintas hari ini?", "Urusan apa ya yang akan diberikan ke mejaku hari ini?" Bagaimana kalau setiap harinya Anda secara sadar mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang akan menempatkan

PERTANYAAN-PERTANYAAN KUASA DI WAKTU PAGI

Pengalaman hidup kita didasarkan pada apa yang menjadi fokus kita. Pertanyaan-pertanyaan berikut dirancang untuk membuat Anda mengalami lebih banyak kebahagiaan, semangat, kebanggaan, rasa syukur, sukacita, komitmen, dan kasih setiap harinya seumur hidup Anda. Ingatlah, pertanyaan-pertanyaan berkualitas menciptakan kehidupan berkualitas.

Temukanlah dua atau tiga jawaban bagi semua pertanyaan ini dan rasakanlah sepenuhnya terasosiasikan. Kalau Anda kesulitan menemukan jawabannya, tambahkan saja kata "bisa". Contoh: "Apakah yang bisa menjadikan aku bahagia dalam kehidupanku sekarang ini?"

1. Apakah yang menjadikan aku bahagia dalam kehidupanku sekarang ini?
   Apa yang menjadikan aku bahagia? Bagaimanakah perasaanku jadinya?
2. Apakah yang menjadikan aku bersemangat dalam kehidupanku sekarang ini?
   Apa yang menjadikan aku bersemangat? Bagaimanakah perasaanku jadinya?
3. Apakah yang menjadikan aku bangga dalam kehidupanku sekarang ini?
   Apa yang menjadikan aku bangga? Bagaimanakah perasaanku jadinya?
4. Apakah yang menjadikan aku bersyukur dalam kehidupanku sekarang ini?
   Apa yang menjadikan aku bersyukur? Bagaimanakah perasaanku jadinya?
5. Apakah yang paling kunikmati dalam kehidupanku sekarang ini?
   Apa yang menjadikan aku menikmatinya? Bagaimanakah perasaanku jadinya?
6. Terhadap apakah aku berkomitmen dalam kehidupanku sekarang ini?
   Apa yang menjadikan aku berkomitmen? Bagaimanakah perasaanku jadinya?
7. Siapakah yang kukasihi? Siapakah yang mengasihi aku?
   Apa yang menjadikan aku mengasihi? Bagaimanakah perasaanku jadinya?

Menjelang malam, terkadang saya mengajukan Pertanyaan-pertanyaan Pagi, dan terkadang saya mengajukan tiga pertanyaan tambahan berikut:

PERTANYAAN-PERTANYAAN KUASA DI WAKTU MALAM

1. Apakah yang telah kuberikan hari ini?
   Dengan cara apa sajakah aku telah menjadi pemberi hari ini?
2. Apakah yang kupelajari hari ini?
3. Bagaimanakah hari ini telah menambah kualitas kehidupanku atau bagaimanakah aku bisa memanfaatkan hari ini sebagai investasi demi masa depanku?
   Ulangi Pertanyaan Pagi kalau Anda mau.

Anda dalam kerangka berpikir yang tepat, dan yang membuat Anda mengingat betapa bersyukur, bahagia, dan bersemangatnya Anda itu? Seperti apakah jadinya hari Anda menurut Anda, dengan kondisi-kondisi emosional positif seperti itu sebagai saringan Anda? Jelas itu akan mempengaruhi bagaimana perasaan Anda tentang segalanya.

Menyadari hal ini, saya memutuskan bahwa saya memerlukan "ritual sukses", dan saya menciptakan serangkaian pertanyaan yang saya ajukan setiap paginya. Yang mengagumkan mengenai mengajukan pertanyaan kepada diri sendiri di waktu pagi adalah bahwa Anda bisa melakukannya sambil mandi, sambil bercukur atau mengeringkan rambut Anda, dan sebagainya. Anda juga sudah mengajukan pertanyaan kepada diri sendiri, lalu mengapa Anda tidak mengajukan pertanyaan yang memberdayakan? Saya sadar bahwa ada emosi tertentu yang kita semua perlu kembangkan agar kita bahagia dan sukses. Kalau tidak, Anda mungkin saja menang tetapi merasa kalah, kalau Anda tidak mencatat atau meluangkan waktu untuk merasakan betapa beruntungnya Anda. Maka luangkanlah waktu sekarang untuk mengevaluasi pertanyaan-pertanyaan berikut. Luangkanlah waktu sejenak untuk benar-benar mengalami perasaan dari semuanya.

Kalau Anda benar-benar ingin menciptakan pergeseran dalam kehidupan Anda, jadikanlah itu bagian dari ritual harian Anda untuk sukses pribadi. Dengan secara konsisten mengajukan pertanyaan-pertanyaan tersebut, Anda akan menemukan bahwa Anda secara teratur mengakses kondisi-kondisi emosional yang paling memberdayakan, dan Anda akan mulai menciptakan jalan tol menuju emosi-emosi bahagia, bersemangat, bangga, bersyukur, bersukacita, berkomitmen, dan mengasihi. Anda akan segera menemukan bahwa begitu membuka mata di waktu pagi, pertanyaan-pertanyaan tersebut otomatis muncul karena kebiasaan, dan Anda akan melatih diri sendiri untuk mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang akan memberdayakan Anda untuk mengalami kekayaan yang lebih besar dalam kehidupan Anda.

BERIKANLAH HADIAH BERUPA PERTANYAAN

Begitu Anda tahu bagaimana caranya mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang memberdayakan, Anda bukan saja dapat menolong diri sendiri, melainkan juga orang lain. Anda bisa memberikan hadiah ini kepada orang

lain. Suatu kali di New York City, saya berjumpa dengan seorang teman sekaligus rekan bisnis saya untuk makan siang bersama. Seorang pengacara yang terkemuka, saya mengaguminya atas kepiawaiannya berbisnis dan atas praktik yang telah dibangunnya sejak masih muda. Namun, pada hari itu, ia menderita apa yang ia persepsikan sebagai pukulan telak—mitranya telah meninggalkan usaha mereka, meninggalkannya dengan biaya yang luar biasa besar tanpa banyak ide tentang bagaimana caranya untuk mengubahnya.

Ingatlah bahwa yang menjadi fokusnya ketika itu adalah menentukan maknanya. Dalam situasi apa pun, Anda bisa mengarahkan fokus pada apa yang tidak memberdayakan, atau pada apa yang memberdayakan, dan kalau Anda mencarinya, Anda akan menemukannya. Masalahnya adalah bahwa yang ia ajukan hanyalah pertanyaan-pertanyaan keliru: "Mengapa mitra saya bisa meninggalkan saya begini? Tidakkah ia peduli? Tidakkah ia sadar bahwa ini menghancurkan kehidupan saya? Tidakkah ia sadar bahwa saya tidak sanggup melakukannya tanpa dia? Bagaimana saya jelaskan nanti kepada para klien, bahwa saya tidak lagi dapat menekuni bisnis ini?" Semua pertanyaannya itu penuh dengan asumsi tentang bagaimana kehidupannya telah hancur.

Saya bisa saja campur tangan, tetapi saya putuskan untuk sekadar mengajukan beberapa pertanyaan kepadanya. Kata saya, "Beberapa waktu yang lalu, saya telah menciptakan teknologi bertanya yang sederhana, dan ketika saya menerapkannya sendiri, ternyata dampaknya luar biasa. Saya terbantu keluar dari masa-masa sulit. Anda keberatan kalau saya mengajukan beberapa pertanyaan dan melihat apakah ini efektif bagi Anda?" Katanya, "Tidak, tetapi rasanya tidak ada yang akan membantu saya sekarang ini." Maka saya pun mulai dengan menanyakan Pertanyaan-pertanyaan Pagi kepadanya, lalu Pertanyaan-pertanyaan Pemecahan Masalah.

Saya mulai dengan, "Apakah yang menjadikan Anda bahagia? Saya tahu ini kedengarannya konyol, menggelikan, dan menyangkal diri, tetapi, apakah yang benar-benar menjadikan Anda bahagia?" Respons pertamanya adalah, "Tidak ada." Maka saya katakan, "Apakah yang bisa menjadikan Anda bahagia sekarang ini, kalau Anda mau?" Katanya, "Saya bahagia karena istri saya, karena ia benar-benar baik sekarang ini dan hubungan kami dekat." Lalu saya tanyakan, "Bagaimanakah perasaan Anda jadinya, ketika membayangkan betapa dekat Anda dengan istri Anda?" Katanya, "Itulah salah satu karunia paling luar biasa dalam kehidupan saya." Kata saya, "Istri Anda istimewa bukan?" Ia pun mulai fokus kepada istrinya dan merasa luar biasa.

Mungkin Anda mengatakan saya hanya mengalihkan perhatiannya saja. Bukan, saya sedang membantunya masuk ke dalam kondisi yang lebih baik, dan dalam kondisi yang lebih baik, Anda bisa menemukan cara-cara yang lebih baik untuk menangani tantangan. Pertama, kita harus mematahkan polanya dan menempatkannya ke dalam lingkungan emosional yang positif.

Saya menanyakannya lagi, apa lagi yang menjadikannya bahagia. Ia mulai membicarakan bagaimana ia *seharusnya* bahagia karena baru saja membantu seorang penulis mencapai kesepakatan untuk bukunya yang pertama, dan sang penulis sangat gembira. Katanya, seharusnya ia merasa bangga, tetapi nyatanya tidak. Maka saya pun menanyakan, "Seandainya Anda merasa bangga, bagaimanakah perasaan Anda kemudian?" Ia mulai merenungkan betapa menyenangkan itu, dan kondisinya pun segera berubah. Kata saya, "Apakah yang Anda banggakan?" Katanya, "Saya bangga dengan anak-anak saya. Mereka benar-benar istimewa. Mereka bukan saja sukses dalam bisnis; mereka benar-benar peduli dengan orang lain. Saya bangga dengan mereka dan juga kenyataan bahwa mereka itu anak-anak saya. Mereka itulah bagian dari warisan saya." Kata saya, "Bagaimanakah perasaan Anda kemudian, mengetahui bahwa dampak Anda demikian besar?"

Tiba-tiba saja, pria yang sebelumnya menganggap kehidupannya sudah berakhir, hidup kembali. Saya tanyakan kepadanya, apa yang ia syukuri. Katanya ia bersyukur bahwa ia telah melalui masa-masa sulit ketika masih muda dan bergumul sebagai pengacara, bahwa ia telah membangun kariernya dari bawah, bahwa ia telah meraih Impian Amerika. Lalu saya bertanya, "Apakah yang membuat Anda benar-benar bersemangat?" Katanya, "Sebenarnya, saya bersemangat bahwa sekarang ini saya mempunyai peluang untuk mengadakan perubahan." Dan itulah pertama kalinya hal itu terpikirkan olehnya. Itu adalah karena ia telah mengubah kondisinya demikian radikal. Saya bertanya kepadanya, "Siapakah yang Anda kasihi, dan siapakah yang mengasihi Anda?" Ia pun mulai membicarakan tentang keluarganya dan betapa dekatnya mereka itu.

Maka saya bertanya kepadanya, "Apakah yang hebat dari mundurnya mitra Anda itu?" Katanya, "Yang hebat ternyata adalah bahwa saya tidak suka berangkat ke New York City. Saya suka di rumah saya di Connecticut." Ia melanjutkan, "Yang hebat adalah bahwa saya bisa memandang segalanya dengan cara baru." Itu memulai serangkaian kemungkinan dan ia bertekad membuka kantor baru di Connecticut yang jaraknya tidak sampai lima menit

dari rumahnya, menyertakan putranya dalam bisnisnya, dan mempercayakan urusannya di Manhattan kepada biro jasa. Ia menjadi demikian bersemangat sampai-sampai memutuskan untuk segera pergi mencari kantor baru.

Dalam hitungan menit, kuasa pertanyaan telah menciptakan keajaiban. Dari dulu ia sudah mempunyai sumber-sumber daya untuk menangani masalahnya tersebut, tetapi pertanyaan-pertanyaan yang tidak memberdaya-kan, yang ia ajukan kepada dirinya sendiri, telah menjadikan kuasa tersebut tak dapat diaksesnya, dan telah membuatnya memandang diri sendiri sebagai pria tua yang telah kehilangan segala yang telah dibangunnya itu. Padahal, kehi-dupan telah memberinya karunia yang luar biasa, tetapi kebenaran tersebut telah terhapuskan hingga ia mulai mengajukan pertanyaan-pertanyaan ber-kualitas.

PERTANYAAN TENTANG TAKDIR

Salah seorang yang saya sukai—dan salah seorang pria paling bergairah yang pernah saya jumpai—adalah Leo Buscaglia, penulis *Love* dan banyak buku terkenal lainnya di bidang hubungan antarmanusia. Salah satu hal yang hebat tentang Leo adalah keuletannya dalam mengajukan pertanyaan yang ditanam-kan kepadanya oleh Ayahnya sejak ia kecil. Setiap harinya di meja makan, Ayahnya suka bertanya, *"Leo, apakah yang telah kamu pelajari hari ini?"* Leo harus menjawabnya, dengan berkualitas. Seandainya ia tidak mempelajari sesuatu yang benar-benar menarik di sekolahnya hari itu, ia akan lari meng-ambil ensiklopedia untuk mempelajari sesuatu yang bisa ia bagikan. Katanya, hingga sekarang, ia tidak akan tidur sebelum mempelajari sesuatu yang baru yang berharga. Akibatnya, ia terus merangsang pikirannya, gairah, dan kecin-taannya untuk belajar dari pertanyaan tersebut, yang diajukan berulang-ulang, sejak berpuluh-puluh tahun yang lalu.

Apa sajakah pertanyaan yang akan bermanfaat Anda ajukan kepada diri sendiri secara teratur? Saya tahu pertanyaan favorit saya adalah yang paling sederhana. Pertanyaan-pertanyaan ini membantu saya mengubah tantangan apa pun yang mungkin muncul dalam kehidupan saya. Yaitu, "Apanya yang hebat dengan hal ini?" dan "Bagaimanakah aku bisa memanfaatkan ini?" Dengan menanyakan apanya yang hebat tentang situasi apa pun, biasanya saya menemukan makna positif yang besar kuasanya, dan dengan menanyakan bagaimana saya bisa memanfaatkannya, saya bisa mengubah tantangan apa pun

menjadi manfaat. Jadi, apakah dua pertanyaan yang bisa Anda gunakan untuk mengubah kondisi emosional Anda atau memberi Anda sumber-sumber daya yang benar-benar Anda inginkan? Tambahkanlah dua ke pertanyaan-pertanyaan pagi standar yang sudah saya berikan di atas, dan sesuaikanlah pertanyaan-pertanyaan tersebut sehingga memenuhi kebutuhan pribadi dan emosional Anda.

Beberapa pertanyaan terpenting yang akan kita ajukan dalam kehidupan kita adalah, "Apakah sesungguhnya makna kehidupanku?", "Terhadap apakah aku benar-benar berkomitmen?", "Mengapa aku berada di sini?" dan "Siapakah aku?" Semuanya itu adalah pertanyaan yang luar biasa besar kuasanya, tetapi kalau Anda menunggu hingga Anda mendapatkan jawaban yang sempurna, Anda akan benar-benar susah. Sering kali, respons emosional pertama yang Anda dapatkan terhadap pertanyaan apa pun itulah yang seharusnya Anda percayai dan Anda tindak lanjuti. Itulah hal terakhir yang ingin saya sampaikan kepada Anda. **Ada titik di mana Anda harus berhenti bertanya untuk meraih kemajuan.** Kalau Anda terus bertanya, bisa-bisa Anda menjadi tidak pasti, dan hanya tindakan-tmdakan yang pastilah yang akan mendapatkan hasil-hasil yang pasti. **Pada titik tertentu, Anda harus berhenti mengevaluasi dan mulai bertindak.** Caranya? Akhirnya Anda memutuskan apa yang terpenting bagi Anda, setidaknya saat itu, dan Anda menggunakan kuasa pribadi Anda untuk menindaklanjutinya dan mulai mengubah kualitas kehidupan Anda.

Saya ingin bertanya kepada Anda. Seandainya ada suatu tindakan yang bisa Anda ambil untuk segera mengubah kualitas emosi Anda dan perasaan Anda setiap harinya seumur hidup Anda, maukah Anda mengetahuinya? Kalau mau, segeralah menuju ke bab selanjutnya ...

9

PERBENDAHARAAN KATA SUKSES YANG PALING HAKIKI

"Pelaku yang hebat adalah kata-kata yang tepat. Setiap kali kita menemukan salah satu kata yang luar biasa tepat itu ... pengaruhnya spiritual sekaligus fisik, dan luar biasa segera."

—MARK TWAIN

Kata-kata ... telah digunakan untuk membuat kita tertawa dan menangis. Kata-kata dapat melukai atau menyembuhkan. Kata-kata memberi kita pengharapan atau kehancuran. Dengan kata-kata kita bisa menjadikan niat kita yang paling mulia terasa dan hasrat kita yang terdalam diketahui.

Dalam sejarah manusia, pemimpin dan pemikir terbesar telah menggunakan kuasa kata untuk mentransformasikan emosi kita, untuk melibatkan kita dalam perjuangan mereka, dan untuk membentuk jalannya takdir. Perkataan bukan saja dapat menciptakan emosi, melainkan juga menciptakan tindakan. Dari tindakan-tindakan kita, mengalirlah hasil-hasil kehidupan kita. Ketika Patrick Henry berdiri di hadapan sesama delegasinya dan menyatakan, "Saya tidak tahu jalan yang akan diambil yang lain; tetapi bagi saya, berilah saya kemerdekaan atau kematian," perkataannya itu mengobarkan komitmen para bapak pendiri kita untuk menghapuskan tirani yang telah demikian lama menindas mereka.

Warisan yang sama-sama kita punyai, pilihan-pilihan yang kita punyai sekarang ini karena hidup di suatu negara, diciptakan oleh orang-orang yang memilih kata-kata yang akan membentuk tindakan generasi-generasi berikutnya:

> Dalam Jalannya Kejadian yang dialami manusia, menjadi perlulah bagi sebuah bangsa untuk memutuskan Ikatan Politik yang telah menghubungkan mereka dengan bangsa lain ...

Deklarasi Kemerdekaan yang sederhana tersebut, kumpulan kata-kata tersebut, menjadi sarana perubahan sebuah bangsa.

Tentu, dampak kata-kata tidaklah terbatas hanya kepada Amerika Serikat, misalnya. Selama Perang Dunia II, ketika kelangsungan hidup Inggris dipertanyakan, perkataan satu orang membantu menggerakkan kemauan rakyat Inggris. Dikatakan bahwa Winston Churchill mempunyai kemampuan unik untuk mengirimkan bahasa Inggris ke medan pertempuran. Panggilan terkenalnya kepada semua rakyat Inggris untuk menjadikan "saat-saat paling sempurna" mereka itu membangkitkan keberanian tiada tara, dan menghancurkan ilusi Hitler tentang mesin perangnya yang tak terkalahkan.

Sebagian besar keyakinan itu terbentuk oleh kata-kata—dan keyakinan itu dapat diubah dengan kata-kata juga. Pandangan bangsa Amerika tentang kesetaraan ras jelas-jelas dibentuk oleh tindakan, tetapi tindakan-tindakan tersebut diinspirasikan oleh kata-kata yang berkobar-kobar. Siapa yang dapat melupakan inspirasi yang diberikan oleh Martin Luther King, Jr., ketika ia menyampaikan pandangannya, "Saya mempunyai impian bahwa suatu hari kelak bangsa ini akan bangkit dan mengamalkan makna sejati kepercayaannya ...?"

Banyak dj antara kita yang benar-benar tahu akan peran ampuh kata-kata dalam sejarah, atau kuasa pembicara hebat untuk menggugah kita, tetapi tidak banyak yang menyadari kuasanya sendiri untuk menggunakan kata-kata yang sama untuk menggugah diri sendiri secara emosional, untuk menantang, untuk memberanikan, dan menguatkan semangat kita, untuk menggerakkan kita ke dalam tindakan, untuk mencari kekayaan yang lebih besar dari karunia yang kita sebut kehidupan ini.

Seleksi kata-kata yang efektif untuk menggambarkan pengalaman hidup kita dapat meningkatkan emosi-emosi kita yang paling memberdayakan. Seleksi kata-kata yang buruk dapat menghancurkan kita sama pastinya dan sama cepatnya. Kebanyakan orang membuat pilihan-pilihan kata yang digunakannya di bawah sadar; kita kurang menyadari dan kurang memanfaatkan kemungkinan-kemungkinan yang tersedia bagi kita. **Sadarilah sekarang akan kuasa kata-kata Anda kalau saja Anda memilihnya dengan bijaksana.**

Sungguh suatu karunia, simbol-simbol sederhana itu! Kita mentransformasikan bentuk-bentuk unik yang kita sebut huruf itu (atau suara, dalam hal kata lisan) menjadi permadani pengalaman manusia yang unik dan kaya. Kata-kata itu memberi kita sarana untuk mengekspresikan dan membagikan pengalaman kita kepada orang lain; tetapi, kebanyakan orang tidak sadar bahwa **kata-kata yang menjadi kebiasaan itu mereka pilih juga mempengaruhi bagaimana mereka berkomunikasi dengan diri sendiri dan oleh karenanya juga apa yang *mereka* sendiri alami.**

Kata-kata dapat melukai ego kita atau mengobarkan hati kita—kita dapat mengubah pengalaman emosional apa pun dalam sekejap hanya dengan memilih kata-kata baru untuk menggambarkan kepada diri sendiri apa yang kita rasakan. Akan tetapi, kalau kita tidak menguasai kata-kata, dan kalau kita membiarkan seleksi kata-kata itu ditentukan murni oleh kebiasaan di bawah sadar, bisa saja kita menurunkan kualitas keseluruhan pengalaman hidup kita. Kalau Anda menggambarkan suatu pengalaman luar biasa sebagai "boleh juga", teksturnya yang kaya akan menjadi rata dan tidak mengesankan karena penggunaan kata Anda yang terbatas. **Orang dengan perbendaharaan kata yang miskin, hidup miskin secara emosional; orang yang kaya perbendaharaan katanya mempunyai pilihan warna yang kaya untuk** melukiskan **pengalaman mereka, bukan saja bagi orang lain, melainkan juga bagi diri mereka sendiri.**

Namun, kebanyakan orang tidaklah tertantang oleh *besarnya* perbendaharaan kata yang secara sadar mereka pahami, melainkan oleh kata-kata yang mereka *pilih* gunakan. Sering kali kita menggunakan kata-kata sebagai *"jalan pintas",* tetapi sering kali jalan pintas tersebut juga mengubah kita secara emosional. Untuk secara sadar mengendalikan kehidupan kita, kita perlu mengevaluasi dan meningkatkan secara sadar, perbendaharaan kata kita yang konsisten, untuk memastikan agar itu menarik kita ke arah yang kita inginkan daripada sebaliknya. Kita harus menyadari bahwa bahasa yang kita pakai penuh dengan kata-kata yang, selain makna harfiahnya, menyampaikan juga intensitas emosional tertentu. Misalnya, kalau Anda mengembangkan kebiasaan mengatakan bahwa Anda "benci" segalanya—Anda "benci" rambut Anda, Anda "benci" jabatan Anda, Anda "benci" harus mengerjakan sesuatu—apakah menurut Anda itu meningkatkan intensitas kondisi emosional Anda yang negatif, lebih daripada seandainya Anda menggunakan ungkapan seperti "saya *lebih suka* yang lain"?

Perbendaharaan Kata Sukses yang Paling Hakiki

Menggunakan kata-kata yang emosional secara ajaib dapat mentransformasikan kondisi Anda sendiri ataupun orang lain. Bayangkanlah kata "kegagahan". Apakah itu membangkitkan gambaran yang berbeda dan lebih berdampak emosional daripada kata-kata seperti "kesopanan" atau "keterhormatan"? Yang jelas bagi saya, ya. Kegagahan membuat saya membayangkan seorang pahlawan yang gagah berani menunggang kuda putih, menolong gadis berambut indahnya; kata itu menyampaikan kemuliaan, meja bundar yang besar yang di sekelilingnya duduk pria-pria terhormat, keseluruhan etika ala Arthur—singkatnya, keajaiban Camelot. Atau bagaimanakah kata "sempurna" atau "integritas" dibandingkan dengan "bagus sekali" dan "kejujuran"? Kata-kata "mengejar kesempurnaan" jelas menciptakan intensitas lebih besar daripada "berusaha menjadikan segalanya lebih baik".

Selama bertahun-tahun saya telah mengamati sendiri kuasa mengubah satu saja kata kunci dalam berkomunikasi dengan seseorang, dan memperhatikan bagaimana hal itu langsung mengubah perasaan orang—dan sering kali juga caranya berperilaku setelah itu. Setelah bekerja dengan ratusan ribu orang, saya bisa menyampaikan sesuatu yang saya ketahui pasti, sesuatu yang pada pandangan pertama mungkin sulit diterima: **Hanya dengan mengubah perbendaharaan kata yang menjadi kebiasaan Anda—kata-kata yang secara konsisten Anda gunakan untuk menggambarkan emosi kehidupan Anda—Anda bisa segera mengubah cara Anda berpikir, bagaimana perasaan Anda, dan cara hidup Anda.**

Pengalaman yang pertama kalinya memicu wawasan ini bagi saya terjadi bertahun-tahun yang lalu dalam suatu pertemuan bisnis. Ketika itu saya sedang bersama dua orang pria, yang satu ketika itu direktur utama salah satu perusahaan saya dan yang lain rekan sekaligus teman baik kami, dan di tengah-tengah pertemuan tersebut kami mendapatkan berita yang mengecewakan. Seseorang yang sedang bernegosiasi dengan kami ketika itu jelas-jelas "berusaha mengambil keuntungan tidak wajar", telah melanggar integritas pengertian kami, dan tampaknya ia berada di atas angin. Setidaknya hal itu membuat saya marah dan kecewa, tetapi walaupun saya terjebak dalam situasi tersebut, saya mau tidak mau memperhatikan betapa berbedanya respons kedua orang yang duduk di sebelah saya itu terhadap situasi tersebut.

Dirut saya mengamuk tak terkendali sementara rekan saya hampir-hampir tidak tergugah oleh situasi tersebut. Bagaimanakah kami bertiga bisa mendengar tentang tindakan-tindakan yang seharusnya sama pengaruhnya terha-

dap kami (kami mempunyai kepentingan yang sama dalam negosiasi tersebut), tetapi memberikan respons yang demikian berbeda? Sejujurnya, bahkan bagi saya pun, intensitas respons Dirut saya terhadap situasi tersebut tampaknya berlebihan. Ia terus saja mengatakan betapa "marah"nya ia, sementara wajahnya merah padam dan urat nadi di dahi dan lehernya sampai kelihatan menonjol.

Jelas bahwa ia mengaitkan amukannya itu dengan entah menghapuskan kepedihan atau mendapatkan kenikmatan. Ketika saya menanyakan kepadanya, apa makna marah baginya, mengapa ia demikian tegang tentang hal itu, lewat gigi yang dikertakkan ia menjawab, "Ketika Anda marah, Anda menjadi lebih kuat, dan ketika Anda kuat, Anda bisa menjadikan segalanya terlaksana—Anda bisa mengubah segalanya!" Ia menganggap emosi amarah itu sebagai sumber daya untuk mengeluarkan dirinya dari kepedihan ke dalam kenikmatan merasa bahwa ia memegang kendali atas bisnisnya.

Lalu saya beralih ke pertanyaan berikutnya dalam benak saya: Mengapa teman saya yang satu hampir-hampir tidak terpengaruh? Kata saya kepadanya, "Anda tampaknya tidak kecewa mendengarnya. Memangnya Anda tidak marah?" Dan dirut saya menimpali, "Memangnya Anda tidak *MENGAMUK?"* Teman saya hanya menjawab, "Tidak, ini tidak layak membuat Anda kecewa." Sementara ia mengucapkannya, saya sadar bahwa selama beberapa tahun saya mengenalnya, belum pernah saya melihatnya sangat kecewa terhadap *apa pun.* Saya tanyakan kepadanya, apa makna kecewa baginya, dan ia menjawab, "Ketika Anda kecewa, Anda kehilangan kendali." "Menarik", kata saya dalam hati. "Apa yang terjadi ketika Anda kehilangan kendali?" Ia menjawab apa adanya, "Berarti lawan yang menang."

Tidak ada yang lebih kontras daripada itu: yang satu jelas-jelas mengaitkan kenikmatan memegang kendali dengan menjadi marah, sementara yang lain mengaitkan kepedihan kehilangan kendali dengan emosi yang sama. **Perilaku** mereka **jelas-jelas mencerminkan keyakinan mereka.** Saya pun mulai memeriksa perasaan saya sendiri. Apakah keyakinan saya mengenai hal itu? Selama bertahun-tahun saya percaya bahwa saya sanggup menangani apa pun kalau saya marah, tetapi saya juga percaya bahwa saya tidak perlu marah untuk itu. Saya bisa sama efektifnya ketika saya benar-benar bahagia. Akibatnya, saya tidak menghindarkan amarah itu—saya menggunakan itu untuk masuk ke dalam kondisi tersebut—dan juga tidak saya kejar amarah itu, karena saya bisa mengakses kekuatan saya tanpa "mengamuk". *Yang sungguh-sungguh menarik bagi saya adalah perbedaan dalam kata-kata yang kami gunakan untuk meng-*

gambarkan pengalaman tersebut. Saya menggunakan kata-kata "marah" dan "kecewa", dirut saya menggunakan kata-kata "mengamuk", dan teman saya mengatakan ia "sedikit kesal" karena pengalaman tersebut. Benar-benar sulit dipercaya! *Kesal?*

Saya menengok kepadanya dan berkata, "Hanya sedikit kesal? Anda pasti benar-benar marah atau kecewa kadang-kadang." Katanya, "Tidak juga. Untuk sampai benar-benar marah atau kecewa, harus terjadi banyak hal terlebih dahulu, dan itu hampir tidak pernah terjadi." Saya tanyakan kepadanya, "Ingatkah Anda ketika Dirjen Pajak mengambil seperempat juta dolar uang *Anda secara keliru? Bukankah* Anda membutuhkan waktu dua setengah tahun untuk mendapatkannya kembali? Tidakkah itu membuat Anda benar-benar marah?" dirut saya menimpali, "Tidakkah itu membuat Anda *MENGAMUK?"* Katanya, "Tidak. Mungkin saya sedikit keki". *Keki?* Saya pikir itulah kata paling konyol yang pernah saya dengar! Saya takkan pernah menggunakan kata seperti itu untuk menggambarkan intensitas emosional saya. Bagaimana pengusaha kaya dan sukses ini bisa ke mana-mana menggunakan kata seperti "keki" dan tetap serius? Jawabannya, ia *tidak* serius! Tampaknya ia hampir-hampir senang membicarakan hal-hal yang akan membuat saya gila.

Saya pun mulai bertanya-tanya, "Seandainya kugunakan kata itu untuk menggambarkan emosiku, bagaimana perasaanku jadinya? Akankah aku tersenyum di mana aku biasanya stres? Hmmm," saya berkata dalam hati, "mungkin ini perlu dipelajari lebih lanjut." Beberapa hari kemudian, saya terus penasaran oleh ide menggunakan pola bahasa teman saya itu dan melihat apa akibatnya terhadap intensitas emosional saya. Bagaimana jadinya, kalau, ketika saya benar-benar marah, saya bisa menengok kepada seseorang dan mengatakan, "Ini benar-benar membuat aku *keki!"* Membayangkan itu saja sudah membuat saya tertawa—itu begitu menggelikan. Sekadar untuk kesenangan, saya pun memutuskan untuk mencobanya.

Saya mendapatkan kesempatan pertama untuk menggunakannya setelah suatu penerbangan panjang ketika saya tiba di hotel saya. Karena salah seorang staf saya lupa mengurus *check-in* bagi saya, saya terpaksa berdiri di depan meja resepsionis selama lima belas hingga dua puluh menit lebih lama, kelelahan secara fisik dan berada pada ambang batas emosional saya. Sang petugas dengan lambannya menuju ke konter *check-in* dan mulai mengetik nama saya dengan susah payah ke dalam komputernya, dengan kecepatan yang akan menjadikan siput pun tidak sabar. Saya merasakan "sedikit amarah" membara di dalam diri saya,

maka saya pun berkata kepadanya, "Saya tahu ini bukan salah Anda, tetapi sekarang ini saya benar-benar lelah dan saya perlu segera ke kamar saya, sebab semakin lama saya berdiri di sini saya khawatir saya menjadi semakin *KEKI."*

Sang petugas memandangi saya dengan agak bingung, lalu tersenyum. Saya pun balas tersenyum; pola saya terpatahkan. Gunung berapi emosional yang dari tadi membara di dalam diri saya segera mendingin, lalu terjadilah dua hal. Saya malah senang bercakap dengan sang petugas, *dan* kerjanya semakin cepat. Mungkinkah sekadar memberikan label baru bagi sensasi saya itu sudah cukup untuk mematahkan pola saya dan benar-benar mengubah pengalaman saya? Mungkinkah semudah itu? Sungguh konsep luar biasa!

Selama minggu berikutnya, saya mencoba kata baru tersebut berulang-ulang. Dalam setiap kasusnya, saya temukan ternyata mengucapkannya langsung menurunkan intensitas emosional saya. Terkadang itu membuat saya tertawa, tetapi minimal itu menghentikan momentum dari kecewa menjadi marah. Dalam waktu dua minggu, saya bahkan tidak perlu lagi mengingat-ingatnya; kata itu telah menjadi kebiasaan. Itulah *pilihan pertama* saya dalam menggambarkan emosi saya, dan saya menemukan diri saya tidak lagi memasuki kondisi sangat marah sama sekali. Saya menjadi semakin terpesona dengan alat yang kebetulan saya temukan ini. Saya sadar bahwa dengan mengubah perbendaharaan kata yang menjadi kebiasaan saya, saya mulai mentransformasikan pengalaman saya; saya mulai menggunakan apa yang kemudian saya sebut **"Perbendaharaan Kata Transformasional".** Secara bertahap, saya mulai bereksperimen dengan kata-kata lainnya, dan saya menemukan ternyata ketika saya menemukan kata-kata yang cukup potensial, saya bisa langsung menurunkan atau meningkatkan intensitas saya tentang apa saja.

Bagaimanakah sebenarnya cara kerjanya? Bayangkanlah begini: bayangkanlah bahwa pancaindra Anda menyalurkan berbagai sensasi ke otak Anda. Anda mendapatkan stimulus visual, auditori (lewat pendengaran), kinestetik, olfactory (lewat penciuman) dan gustatory (lewat indra pengecap), dan semuanya itu diterjemahkan oleh organ-organ indra Anda tersebut menjadi sensasi-sensasi internal. Lalu semuanya itu diorganisasikan ke dalam beberapa kategori. Namun, bagaimana kita tahu makna gambaran, suara, dan sensasi-sensasi lainnya itu? Salah satu cara paling ampuh yang telah dipelajari manusia untuk segera memutuskan apa makna sensasi itu (apakah itu kepedihan atau kenikmatan?) adalah dengan menciptakan label tertentu untuk setiap hal, dan label-label inilah yang kita kenal sebagai "kata-kata".

Tantangannya begini: semua sensasi Anda datang kepada Anda melalui saluran ini, seperti *sensasi cair* dituang melalui saluran sempit ke dalam berbagai cetakan yang disebut kata-kata. Dalam hasrat kita untuk mengambil keputusan segera, daripada menggunakan semua kata yang tersedia bagi kita dan menemukan penggambaran yang paling pantas dan akurat, sering kali kita memaksakan pengalaman yang bersangkutan ke dalam cetakan yang tidak memberdayakan. Kita membentuk kebiasan kegemaran kita: cetakan-cetakan yang membentuk dan mentransformasikan pengalaman hidup kita. Sayangnya, kebanyakan orang belum secara sadar mengevaluasi dampak dari kata-kata yang sudah biasa digunakannya. Masalahnya timbul ketika kita mulai secara konsisten menuangkan bentuk sensasi negatif apa pun ke dalam cetakan kata "mengamuk" atau "depresi" atau "terhina" atau "tidak nyaman." Dan kata ini belum tentu secara akurat mencerrninkan pengalaman sesungguhnya. Begitu kita menempatkan cetakan ini ke seputar pengalaman kita, label yang kita berikan kepadanya itulah yang menjadi pengalaman kita. Apa yang sebenarnya "agak menantang" *menjadi* "meremukkan".

Misalnya, dirut saya menggunakan "mengamuk"; saya menyebutnya "marah" atau "kecewa", tetapi teman saya menuangkan pengalamannya itu ke dalam cetakan "keki" atau "kesal". Yang menarik adalah bahwa kita semua, ternyata, menggunakan pola kata yang sama untuk menggambarkan berbagai pengalaman frustrasi. Perlu kita ketahui bahwa kita semua bisa mempunyai sensasi yang sama, tetapi cara kita mengorganisasikannya—cetakan atau kata yang kita gunakan untuknya—*itulah yang menjadi pengalaman kita.* Belakangan saya menemukan bahwa dengan menggunakan cetakan teman saya itu (kata "keki" atau "kesal), saya segera dapat mengubah intensitas pengalaman saya. Pengalaman saya itu menjadi sesuatu yang lain. **Inilah inti dari Perbendaharaan Kata Transformasional: kata-kata yang kita lekatkan dengan pengalaman kita itulah yang** ***menjadi*** **pengalaman kita.** Demikianlah kita harus *secara sadar* memilih kata-kata yang kita gunakan untuk menggambarkan kondisi-kondisi emosional kita, atau menderita penalti berupa menciptakan kepedihan yang lebih besar daripada yang benar-benar wajar atau pantas.

Secara harfiah, kata-kata itu digunakan untuk merepresentasikan kepada kita, pengalaman hidup kita. Dalam representasi tersebut, kata-kata mengubah persepsi kita dan perasaan kita. Ingatlah kalau tiga orang bisa mendapatkan pengalaman yang sama, tetapi yang satu merasa mengamuk, yang satu merasa marah, dan yang ketiga merasa keki, jelaslah bahwa sensasi-sensasinya diubah

oleh terjemahan setiap orang. Karena kata-kata adalah alat utama kita untuk menjabarkan atau menerjemahkan, cara kita melabel pengalaman kita langsung mengubah sensasi-sensasi yang dihasilkan dalam sistem saraf kita. Harus kita sadari bahwa kata-kata itu sungguh menciptakan efek biokimiawi.

Jika Anda meragukan ini, cobalah secara jujur merenungkan apakah ada kata-kata yang, seandainya diucapkan seseorang, akan segera menciptakan reaksi emosional. Kalau seseorang melontarkan sindiran berbau SARA kepada Anda, bagaimanakah perasaan Anda? Atau seandainya seseorang memaki Anda dengan kata yang tidak senonoh, misalnya, bukankah itu akan mengubah kondisi Anda? Mungkin berbeda sekali ketika seseorang mengatai Anda "S.O.B" dibandingkan dengan ketika ia mengucapkan kepanjangannya (Son Of a Bitch atau Anak Haram).

Bukankah itu akan menghasilkan tingkat ketegangan yang berbeda dalam tubuh Anda dibandingkan seandainya ia mengatai Anda "malaikat"? Atau "genius"? Atau "pesolek"? Kita semua mengakkan tingkatan kepedihan yang luar biasa dengan kata-kata tertentu. Ketika saya wawancarai Dr. Leo Buscaglia, ia bercerita tentang temuan-temuan sebuah studi riset yang diadakan di sebuah universitas di akhir tahun lima puluhan. Ketika itu orang-orang ditanya, "Bagaimanakah Anda mendefinisikan komunisme?" Tidak disangka-sangka, sejumlah besar responden merasa diteror bahkan oleh pertanyaan tersebut, tetapi tidak banyak yang benar-benar dapat mendefinisikannya—yang mereka tahu, itu benar-benar mengerikan! Seorang wanita bahkan sampai mengatakan, "Ya tidak tahu juga apa artinya, tetapi sebaiknya jangan sampai ada di Washington." Seorang pria mengatakan sudah mengetahui segalanya yang perlu ia ketahui tentang bangsa Komunis itu dan bahwa yang perlu dilakukan adalah membunuh mereka semua! Akan tetapi, ia bahkan tidak dapat menjelaskan apa artinya bangsa Komunis itu. Sungguh tidak dapat disangkal kuasa label untuk menciptakan sensasi dan emosi.

"Kata-kata membentuk benang dengan mana kita mengikat pengalaman-pengalaman kita."

—ALDOUSHUXLEY

Ketika saya mulai menelaah kuasa perbendaharaan kata, saya masih menemukan diri saya menentang ide bahwa sesuatu yang demikian sederhana mengubah kata-kata yang kita gunakan itu sebenarnya bisa menghasilkan perbedaan

yang demikian radikal dalam pengalaman hidup kita. Akan tetapi, semakin saya mendalami bahasa, saya menemukan beberapa fakta mengejutkan yang mulai meyakinkan saya bahwa kata-kata sungguh *menyaring* dan *mentransformasikan* pengalaman. Misalnya, saya menemukan ternyata, menurut *Compton's Encyclopedia,* bahasa Inggris itu mengandung sedikitnya 500.000 kata, dan setelah itu saya membaca dari sumber-sumber lainnya bahwa keseluruhan mungkin mendekati 750.000 kata! Jelas bahasa Inggris mempunyai jumlah kata terbanyak dibandingkan bahasa mana pun juga sekarang ini, dengan bahasa Jerman terpaut jauh di peringkat kedua, dengan total kurang lebih separuhnya.

Yang saya rasa sangat mempesona adalah bahwa, dengan demikian banyaknya kata yang bisa kita gunakan, **perbendaharaan kata yang menjadi kebiasaan kita itu sangatlah terbatas.** Berbagai pakar bahasa pernah mengatakan bahwa perbendaharaan kata rata-rata orang hanyalah antara 2.000 hingga 10.000 kata. Dengan perhitungan konservatif saja bahwa bahasa Inggris itu mengandung setengah juta kata, itu berarti kita h*anya menggunakan* $^1/_2$ *dari 1 hingga 2 persen saja dari yang ada!* Apa lagi tragedi yang lebih besar? Dari kata-kata tersebut, berapa banyakkah menurut Anda yang menggambarkan emosi? Saya berhasil menemukan lebih dari 3.000 kata yang berhubungan dengan emosi manusia dengan mempelajari sekelompok buku tentang persamaan kata. Yang mengejutkan saya adalah perbandingan kata yang menggambarkan emosi negatif versus positif. Menurut perhitungan saya, ada 1.051 kata menggambarkan emosi positif, sementara ada 2.086 (hampir dua kali lipat!) kata yang menggambarkan emosi negatif. Sebagai contoh saja, saya menemukan 264 kata yang menggambarkan emosi sedih—kata-kata seperti "nelangsa," "bermuram durja," "berberat hati," "murung," "berkabung," "menitikkan air mata," "melankolis"—tetapi hanya 150 kata yang menggambarkan keceriaan seperti "riang," "ceria," "gembira," "bersemangat." Tidaklah mengherankan kalau orang lebih banyak bersedih daripada senang!

Seperti telah saya gambarkan dalam Bab 7, ketika para peserta seminar Date With Destiny saya membuat daftar emosi yang mereka rasakan minggu itu, mayoritasnya hanya menuliskan kira-kira selusin. Mengapa? Karena kita semua cenderung mengalami emosi yang sama berulang-ulang: orang tertentu cenderung terus saja frustrasi, marah, tidak nyaman, ketakutan, atau depresi. Salah satu alasannya adalah karena mereka terus saja menggunakan kata yang *itu-itu* saja untuk menggambarkan pengalaman mereka. Seandainya kita menganalisis lebih kritis sensasi-sensasi dalam tubuh kita, dan lebih kreatif

dalam hal mengevaluasi segalanya, mungkin kita bisa melekatkan label baru pada pengalaman kita dan oleh karenanya kita juga bisa mengubah realitas emosional kita.

Saya ingat bertahun-tahun yang lalu membaca tentang sebuah studi yang diadakan di sebuah penjara. Pada umumnya, ditemukan bahwa ketika para tahanan itu mengalami kepedihan, salah satu cara mereka mengkomunikasikannya adalah lewat tindakan fisik—perbendaharaan kata mereka yang terbatas membatasi cakupan emosional mereka, menyalurkan bahkan perasaan tidak leluasa sedikit saja ke dalam tingkatan amarah yang penuh kekerasan. Betapa kontrasnya dengan seseorang seperti William F. Buckley, yang penguasaan bahasanya memungkinkannya melukiskan gambaran yang demikian luas tentang emosi dan oleh karenanya juga merepresentasikan di dalam dirinya, berbagai sensasi! **Kalau kita ingin mengubah kehidupan kita dan membentuk takdir kita, kita perlu** *menyeleksi* **kata-kata yang akan kita gunakan secara sadar, dan perlu kita upayakan terus untuk mengembangkan tingkat pilihan kita.**

Untuk memberi Anda perspektif lebih lanjut, Alkitab menggunakan 7.200 kata yang berbeda; pujangga sekaligus penulis cerpen John Milton menggunakan 17.000; dan dikatakan bahwa William Shakespeare menggunakan lebih dari 24.000 kata dalam berbagai karyanya, 5.000 di antaranya hanya satu kali. Bahkan, Shakespeare-lah yang menciptakan banyak istilah dalam bahasa Inggris yang umumnya kita gunakan sekarang ini. Berikut adalah daftar dari beberapa kata yang mungkin menarik bagi Anda:

FASIH BERBICARA...

Berikut ini, dari buku *Brush Up Your Shakespeare!* karya Michael Macrone, adalah sejumlah kecil kata-kata ampuh yang mempengaruhi kondisi, yang diistilahkan oleh sang pakar bahasa Inggris, Shakespeare.

Ketertakjuban (amazement)	Berharga wajar (money's worth)	Kebiadaban (savagery)
Penjahat ulung (arch-villain)	Sinar rembulan (moonbeam)	Mengalami kandas kapal (shipwrecked)
Pembunuhan (assassination)	Mematikan vitalitas (mortifying)	Bintang beralih (shooting star)
Ternoda darah (bloodstained)	Bernegosiasi (to negotiate)	Melahirkan; menjadikan (to sire)
Gertak sambal (bluster)	Berkaki gesit (nimble-footed)	Mengendap-endap (to sneak)
Mendukung (to champion)	Tidak senonoh (obscene)	Mempertengkarkan hal yang sepele (to squabble)

Perbendaharaan Kata Sukses yang Paling Hakiki

Berhati dingin (cold-hearted)	Peserta Olimpiade (Olympian)	Bersifat diam-diam, rahasia (stealthy)
Memalukan (disgraceful)	Tontonan (pageantry)	Sesumbar (to swagger)
Penting (eventful)	Membuat bingung (to perplex)	Kelambanan (tardiness)
Tak terselami (fathomless)	Muntah (to puke)	Teruji oleh waktu (time-honored)
Kegagahan (gallantry)	Anak anjing (puppy dog)	Menyiksa (to torture)
Bermusuhan (hostile)	Sengaja (on purpose)	Tenang (tranquil)
Tidak rentan (invulnerable)	Tukang bertengkar (quarrelsome)	Abstrak (transcendence)
Kelelahan (jaded)	Pancaran (radiance)	Fasih (trippingly)
Kurang vitalitas (lackluster)	Tergantung (reliance)	Gaib (unearthly)
Layak ditertawakan (laughable)	Tanpa penyesalan (remorseless)	Anjing penjaga (watchdog)
Memancarkan cahaya merata (lustrous)	Tersipu-sipu (rose-cheeked)	Menyalak (yelping)
Ceroboh (madcap)	Penuh pengorbanan (sacrificial)	Menggelikan (zany)
Agung (majestic)		

Para pakar bahasa telah membuktikan jelas sekali bahwa secara kebudayaan kita dibentuk oleh bahasa kita. Tidakkah masuk akal bahwa bahasa Inggris demikian berorientasi pada kata kerja? Sebagai sebuah kebudayaan, kita sangat aktif dan membanggakan diri atas fokus kita untuk *mengambil tindakan.* Kata-kata yang kita gunakan secara konsisten mempengaruhi cara kita meng-evaluasi, dan oleh karenanya juga cara kita berpikir. Sebaliknya, kebudayaan Cina sangat mengutamakan apa yang tidak berubah, suatu fakta yang tercermin dalam banyak dialek di mana kata benda lebih dominan daripada kata kerja. Dari perspektif orang Cina, kata benda merepresentasikan hal-hal yang langgeng, sementara kata kerja (sebagai tindakan) bisa ada hari ini dan hilang besok.

Demikianlah, penting kita sadari bahwa kata-kata membentuk keyakinan-keyakinan kita dan mempengaruhi tindakan-tindakan kita. Kata-kata adalah bahan dari mana semua pertanyaan itu diambil. Seperti telah kita bahas dalam bab sebelumnya, dengan mengubah sebuah kata dalam sebuah pertanyaan, kita dapat segera mengubah jawaban yang akan kita dapatkan bagi kualitas kehidupan kita. Semakin saya berupaya memahami dampak kata-kata, semakin terkesanlah saya dengan kuasa kata-kata untuk mengombang-ambingkan emosi manusia, bukan saja dalam diri saya sendiri, melainkan juga orang lain.

"Tanpa mengenal kuasa kata-kata, mustahil bagi kita mengenal manusia."
— KONG HU CHU

Suatu hari saya mulai sadar bahwa ide ini, walaupun sederhana, bukanlah suatu kebetulan, bahwa Perbendaharaan Kata Transformasional itu benar-benar nyata, dan bahwa dengan mengubah kata-kata yang biasa kita gunakan, kita bisa benar-benar mengubah pola-pola emosional dalam kehidupan kita. Oleh karenanya, kita bisa membentuk tindakan-tindakan, arah, dan takdir kehidupan kita. Suatu hari saya menjelaskan pembedaan-pembedaan ini kepada seorang teman lama saya, Bob Bays. Sementara saya menjelaskannya, bisa saya lihat dia menyala seperti pohon Natal. Katanya, "Wah! Saya juga punya pembedaan!" Lalu ia menceritakan pengalamannya baru-baru itu. Ia pun sedang di jalan memenuhi jadwal yang padat dan memenuhi tuntutan semua orang. Ketika akhirnya ia pulang, yang ia inginkan hanyalah "ruang" pribadi. Ia memiliki rumah di dekat laut di Malibu, tetapi tempatnya sangat kecil, tidak dirancang untuk menerima tamu, apalagi tiga atau empat orang.

Ketika ia tiba di depan pintu rumahnya, ia menemukan ternyata istrinya telah mengundang saudaranya untuk tinggal bersama mereka, dan bahwa putrinya, Kelly, yang rencananya berkunjung selama dua minggu, telah memutuskan untuk memperpanjang menjadi dua bulan. Belum lagi kenyataan bahwa seseorang telah mematikan VCR (perekam video) yang telah disetelnya untuk merekam pertandingan sepak bola yang sudah berhari-hari ingin ditontonnya! Seperti yang bisa Anda bayangkan, ia sudah sampai ke "ambang batas emosional"-nya, dan ketika ia tahu siapa yang mematikan VCR-nya itu—yaitu putrinya—ia segera melampiaskan emosinya kepada putrinya itu, lengkap dengan kata-kata tidak senonoh. Itulah pertama kalinya dalam kehidupan putrinya, teman saya ini meninggikan suaranya, apalagi menggunakan kata-kata tidak senonoh seperti itu. Putrinya segera menangis.

Menyaksikan semuanya itu, istri Bob, yaitu Brandon, tertawa terbahak-bahak. Karena perilaku Bob ketika itu demikian tidak wajar, istrinya mengasumsikan bahwa itu hanyalah interupsi pola yang gila-gilaan dan besar-besaran. Padahal, seandainya saja itu memang interupsi. Setelah asap menghilang dan istrinya sadar bahwa Bob benar-benar mengamuk, istrinya mulai prihatin, maka ia memberi Bob umpan balik yang sangat berharga. Katanya, "Bob, mengapa tindakanmu aneh sekali. Tidak pernah kamu seperti ini. Ada

satu hal lagi: kamu terus saja menggunakan kata-kata tertentu yang belum pernah kudengar kamu gunakan sebelumnya. Biasanya, ketika kamu stres, kamu mengatakan kamu *kelebihan beban,* tetapi belakangan ini aku dengar kamu terus saja mengatakan *kamu kewalahan.* Sebelumnya tidak pernah kamu menggunakan kata itu; *Kelly-lah.* yang suka menggunakannya, dan ketika ia mengatakannya, ia merasakan amukan yang sama seperti ini dan berperilaku persis seperti kamu barusan."

"Wah," saya mulai berpikir sementara Bob bercerita, **"mungkinkah, dengan mengambil perbendaharaan kata yang biasa digunakan orang lain, Anda juga mulai mengambil pola emosionalnya?"** Terutama kalau yang Anda ambil bukan saja kata-katanya, melainkan juga volumenya, intensitas-nya, dan nadanya?

"Pada mulanya adalah Firman ..."

—SEBUAH KUTIPAN

Saya yakin bahwa salah satu alasan kita sering menjadi seperti orang dengan siapa kita bergaul adalah karena kita mengambil pola-pola emosionalnya dengan mengambil beberapa perbendaharaan kata yang biasa digunakannya. Orang yang bergaul dengan saya segera menemukan dirinya menggunakan kata-kata seperti "bergairah," "gila-gilaan," dan "spektakuler" untuk menggambarkan pengalaman-pengalaman mereka. Bisa Anda bayangkan perbedaan yang timbul dalam kondisi-kondisi positif mereka dibandingkan dengan seseorang yang hanya merasa "baik-baik saja"? Bisa Anda bayangkan bagaimana menggunakan kata "gairah" bisa membuat timbangan emosional Anda macet? Itulah kata yang mentransformasikan, dan karena saya secara konsisten menggunakannya, kehidupan saya lebih emosional karenanya.

Perbendaharaan Kata Transformasional bisa memungkinkan kita mengintensifkan atau menurunkan kondisi emosional apa pun, entah positif entah negatif. Ini berarti, Perbendaharaan Kata Transformasional memberi kita kuasa untuk menurunkan intensitas perasaan-perasaan yang paling negatif dalam kehidupan kita sampai tidak lagi mengganggu kita, dan menaikkan intensitas kenikmatan dan pemberdayaan dari pengalaman-pengalaman yang paling positif.

Kemudian hari itu, ketika saya sedang makan siang dengan Bob, kami terbenam dalam serangkaian proyek yang sedang kami garap bersama. Ia sempat

menengok kepada saya dan berkata, "Tony, tidak saya sangka bahwa ada orang di dunia ini yang bisa bosan." Saya sependapat. "Saya tahu maksud Anda. Tampaknya gila bukan?" Katanya, "Ya sih, bahkan kebosanan itu tidak ada dalam perbendaharaan kata saya." Persis ketika ia mengatakan demikian, saya bertanya, "Apa? Kebosanan tidak ada dalam perbendaharaan kata Anda? Ingatkah Anda, apa yang sebelumnya kita bicarakan? Kebosanan tidak ada dalam perbendaharaan kata Anda, dan Anda tidak mengalami perasaan itu. Hmmm. Mungkinkah kita tidak mengalami emosi tertentu karena tidak mempunyai kata untuk merepresentasikannya?"

KATA-KATA YANG SECARA KONSISTEN ANDA PILIH ARAN MEMBENTUK TAKDIR ANDA

Sebelumnya, saya katakan bahwa cara kita merepresentasikan segalanya dalam pikiran kita itu menentukan bagaimana perasaan kita tentang kehidupan. Pembedaan yang terkait dengan itu adalah bahwa kalau Anda tidak mempunyai cara untuk merepresentasikan sesuatu, Anda tidak mungkin mengalaminya. Sementara mungkin benar bahwa Anda bisa membayangkan sesuatu tanpa mempunyai kata untuknya, atau Anda bisa merepresentasikannya melalui suara atau sensasi, tidaklah dapat disangkal bahwa mampu mengartikulasikan sesuatu memberinya dimensi dan bobot tambahan, dan oleh karenanya juga *realitas.* Kata-kata itulah alat dasar untuk merepresentasikan segalanya kepada diri sendiri, dan sering kali kalau tidak ada kata, tidak mungkin kita membayangkan pengalamannya. Misalnya, ada bahasa Pribumi Amerika yang tidak mempunyai kata untuk "bohong"—konsep itu pada dasarnya bukan bagian dari bahasa mereka. Juga bukan bagian dari cara berpikir atau perilaku mereka. Tanpa kata untuk itu, konsep itu sepertinya tidak ada. Bahkan, suku Tasaday di Filipina katanya tidak mempunyai kata untuk "tidak suka", "benci," atau "perang"—sungguh pemikiran luar biasa!

Kembali ke pertanyaan awal saya, kalau Bob tidak pernah merasa bosan, dan ia tidak mempunyai kata itu dalam perbendaharaan katanya, saya harus bertanya lebih lanjut, "Apakah kata yang belum pernah saya gunakan untuk menggambarkan bagaimana perasaan saya?" Jawaban yang saya temukan adalah "depresi". Saya mungkin saja frustrasi, marah, penasaran, keki, atau kelebihan beban, tetapi saya tidak pernah depresi. Mengapa? Apakah sejak dahulu demikian? Tidak. Bertahun-tahun yang lalu saya sernpat memegang

posisi di mana saya selalu depresi. Depresi tersebut benar-benar menguras kemauan saya untuk mengubah kehidupan saya, dan ketika itu, hal itu membuat saya memandang masalah-masalah saya sebagai permanen, menyeluruh, dan pribadi sifatnya. Untungnya, saya mendapatkan kepedihan yang cukup besar untuk mendorong saya keluar dari lubang tersebut, dan akibatnya, saya kaitkan kepedihan yang luar biasa dengan depresi. Saya mulai percaya bahwa depresi itulah hal yang paling dekat dengan kematian. Karena otak saya mengaitkan kepedihan luar biasa seperti itu dengan konsep depresi itu sendiri, bahkan tanpa saya sadari, otomatis saya membuangnya dari perbendaharaan kata saya sehingga tidak mungkin lagi merepresentasikannya atau bahkan merasakannya. Dengan sekali pukul saya cuci perbendaharaan kata saya dari bahasa yang tidak memberdayakan dan oleh karenanya juga perasaan yang dapat meremukkan bahkan hati yang paling teguh pun. **Kalau struktur** kata-kata yang **Anda gunakan itu menciptakan kondisi-kondisi yang tidak memberdayakan Anda, buanglah kata-kata tersebut dan gantikanlah dengan kata-kata yang memberdayakan Anda!**

Pada titik ini Anda mungkin mengatakan, "Ini soal semantik (mengenai makna kata) ya? Apa bedanya bernain kata?" Jawabannya adalah, bahwa kalau *yang Anda lakukan hanya mengganti katanya saja,* pengalamannya tidak akan berubah. Tetapi kalau menggunakan kata-kata itu membuat Anda *mematahkan pola emosional yang menjadi kebiasaan Anda,* maka **segalanya akan berubah.** Menggunakan Perbendaharaan Kata Transformasional—perbendaharaan kata yang mentransformasikan pengalaman emosional kita—**secara efektif akan mematahkan pola-pola yang tidak berakal budi, membuat kita ter**senyum, **menghasilkan perasaan yang benar-benar berbeda, mengubah kondisi kita, dan memungkinkan kita mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang lebih cerdas.**

Misalnya, saya dengan istri saya sama-sama tipe yang penuh gairah, yang mempunyai perasaan kuat terhadap segalanya. Di awal hubungan kami, kami sering mengalami apa yang sebelumnya kami sebut "perdebatan yang sangat menegangkan". Akan tetapi, setelah menemukan kuasa label yang kami berikan pada pengalaman kami untuk mengubah pengalaman tersebut, kami sepakat untuk menyebut "percakapan-percakapan" tersebut sebagai "debat penuh semangat". Itu mengubah keseluruhan persepsi kami tentangnya. "Debat penuh semangat" mempunyai aturan yang berbeda dengan perdebatan, dan jelas-jelas mempunyai intensitas emosional yang berbeda. Sejak saat itu, kami tidak

pernah kembali lagi ke tingkatan intensitas emosional yang sebelumnya kami kaitkan dengan "perdebatan" kami tersebut.

Saya juga mulai sadar bahwa saya bisa menurunkan intensitas emosional saya lebih lanjut dengan menggunakan modifier (kata atau ungkapan yang menjadikan makna kata atau ungkapan lainnya spesifik); misalnya, dengan mengatakan "Aku *hanya sedikit* keki," atau "Aku merasa agak *kacau"* Salah satu hal yang akan dilakukan Becky sekarang, kalau ia mulai agak frustrasi, adalah mengatakan, "Aku mulai *ingin marah* sekarang." Kami sama-sama tertawa karena itu mematahkan pola kami. Pola baru kami adalah bercanda mengenai perasaan-perasaan kami yang tidak memberdayakan, sebelum menjadi kecewa—kami "membunuh monsternya mumpung ia masih kecil."

Ketika saya jelaskan teknologi Perbendaharaan Kata Transformasional ini kepada teman baik saya, Ken Blanchard, ia memberi saya contoh-contoh kata yang digunakannya untuk mengubah kondisinya. Salah satunya adalah kata yang ia ambil di Afrika ketika ia sedang berkunjung ke sana dan truk yang ditumpanginya mogok. Ketika itu ia menengok kepada istrinya, Marge, dan mengatakan, "Jadi sedikit *tidak leluasa,* nih." Itu ternyata sangat efektif mengubah kondisi mereka, sehingga sekarang mereka terus menggunakannya. Di lapangan golf, kalau pukulannya tidak sesuai dengan yang ia inginkan, ia akan mengatakan, "Pukulan yang *tidak mengesankan." Pergeseran-pergeseran kecil seperti itu mengubah arah emosional dan karenanya juga kualitas kehidupan kita.*

ANDA BISA MENGGUNAKAN PERBENDAHARAAN KATA TRANSFORMASIONAL UNTUK MENOLONG SESAMA

Begitu Anda memahami kuasa kata-kata, Anda menjadi sangat peka bukan saja terhadap kata-kata yang Anda gunakan, melainkan juga kata-kata yang digunakan orang-orang di sekeliling Anda. Berkat pemahaman baru saya akan Perbendaharaan Kata Transformasional itu, saya menemukan diri saya menolong orang-orang di sekeliling saya. Saya tidak akan pernah melupakan pertama kali saya mulai secara sadar menggunakan teknologi ini. Itu saya lakukan dalam menolong teman saya, Jim, seorang pengusaha yang sangat sukses, yang sedang mengalami masa-masa sulit ketika itu. Saya ingat bahwa saya belum pernah melihatnya demikian merana.

Sementara ia berbicara, saya memperhatikan bahwa ia menggambarkan betapa depresinya dia, atau betapa segalanya membuatnya depresi, setidaknya belasan kali dalam waktu dua puluh menit saja. Maka saya putuskan untuk melihat seberapa cepat Perbendaharaan Kata Transformasional dapat membantunya mengubah kondisinya dengan menanyakan, "Apakah Anda benar-benar depresi, atau hanya merasa sedikit frustrasi?" Katanya, "Saya merasa sangat frustrasi." Kata saya, "Kelihatannya Anda sudah melakukan beberapa perubahan positif yang akan menuntun pada kemajuan." Karena ia sependapat, saya gambarkan kepadanya bagaimana kata-katanya mungkin berdampak terhadap kondisi emosionalnya, dan mengatakan, "Cobalah, selama sepuluh hari mendatang, berjanjilah untuk tidak menggunakan kata depresi itu bahkan satu kali pun. Kalau misalnya kelepasan, segeralah menggantikannya dengan kata yang lebih memberdayakan. Daripada mengatakan saya depresi, katakanlah saya sedikit kecewa. Katakanlah saya sudah lebih baik atau segalanya mulai berubah."

Ia setuju untuk menjajaki eksperimen tersebut, dan bisa Anda terka apa yang terjadi: pergeseran sederhana dalam kata-katanya itu sepenuhnya menggeser polanya. Ia tidak lagi mengalami tingkat kepedihan yang sama, dan sebagai akibatnya, tetap dalam kondisi yang lebih berakal budi. Beberapa tahun kemudian, ketika saya memberi tahu Jim bahwa saya akan menceritakan pengalamannya dalam buku ini, ia mengatakan bahwa sejak saat itu ia tidak pernah satu hari pun merasa depresi *karena ia tidak pernah lagi menggunakan kata itu untuk menggambarkan pengalamannya.*

Ingatlah, indahnya Perbendaharaan Kata Transformasional itu adalah kesederhanaannya. Ini benar-benar pengetahuan mendalam—sesuatu yang demikian sederhana dan berlaku universal sehingga begitu Anda menggunakannya, ini segera bisa meningkatkan kualitas kehidupan Anda.

Contoh transformasi yang mungkin ketika Anda mengganti satu kata saja adalah apa yang terjadi beberapa tahun yang lalu di PIE, jasa angkutan nasional. Para eksekutifnya menemukan bahwa 60 persen dari kontrak pengapalan mereka keliru, dan itu merugikan mereka lebih dari seperempat juta dolar per tahunnya. Maka disewalah Dr. W. Edwards Deming untuk menemukan penyebabnya. Ia mengadakan studi intensif dan menemukan bahwa 56 persen dari kekeliruan tersebut adalah akibat dari salah mengidentifikasikan kontainer oleh pekerja mereka sendiri. Atas dasar rekomendasi-rekomendasi Dr. Deming, para eksekutif PIE memutuskan bahwa mereka harus menemukan jalan untuk mengubah tingkat komitmen seluruh bagian perusahaannya

terhadap kualitas dan bahwa cara terbaik untuk itu adalah mengubah bagaimana para pekerja mereka itu memandang dirinya sendiri. Bukannya pekerja atau sopir truk, mereka mulai menyebut diri *teknisi.*

Pada awalnya, orang menganggapnya aneh; apa sih bedanya nama jabatan itu? Mereka tidak benar-benar mengubah apa pun, bukan? Akan tetapi segeralah, sebagai akibat dari menggunakan kata baru tersebut, para pekerja itu mulai memandang diri sebagai "teknisi" dan dalam waktu kurang dari tiga puluh hari, PIE berhasil menurunkan kekeliruan mereka dari 56 persen menjadi kurang dari 10 persen, yang pada akhirnya menghemat hampir seperempat juta dolar setiap tahunnya.

Ini mengilustrasikan kebenaran yang mendasar: **kata-kata yang kita gunakan sebagai budaya perusahaan dan sebagai individu sangatlah men-** dalam **efeknya terhadap pengalaman kita tentang realitas.** Salah satu alasan saya menciptakan kata **CANI!** daripada meminjam istilah *kaizen* ("peningkatan") dari bahasa Jepang adalah untuk membangun ke dalam satu kata, filosofi dan pola berpikir tentang peningkatan yang konstan terus-menerus. Begitu Anda mulai secara konsisten menggunakan sebuah kata, kata tersebut mempengaruhi apa yang Anda pertimbangkan dan bagaimana Anda berpikir. Kata-kata yang kita gunakan itu membawa makna dan emosi. Orang terus menciptakan kata; itulah salah satu kehebatan bahasa Inggris, yang demikian cepat merangkul kata-kata dan konsep-konsep baru. Kalau Anda membuka kamus yang sekarang ini Anda akan menemukan kontribusi banyak bahasa asing, dan terutama dari segala macam kelompok minat khusus.

Misalnya, orang-orang dalam kebudayaan peselancar telah menciptakan kata-kata seperti "tubular" dan "rad" untuk menerjemahkan mengenai gelombang samudra yang "benar-benar menakjubkan" itu ke kehidupan mereka sehari-hari. Bahasa privat mereka itu demikian luas diterima sehingga menjadi bagian dari istilah umum kita dan karenanya juga cara kita berpikir. Ini juga kembali menunjukkan bahwa kita perlu menyadari kata-kata yang kita ambil dari orang-orang di sekitar kita atau kata-kata yang kita pilih sendiri. Kalau Anda menggunakan ungkapan-ungkapan seperti "aku jadi ingin bunuh diri," seketika itu juga Anda tingkatkan kepedihan emosional Anda ke tingkatan yang benar-benar bisa mengancam kualitas kehidupan Anda. Atau, kalau Anda menjalin hubungari asmara dan Anda mengatakan kepada kekasih Anda, "nanti aku tinggalkan lho," Anda menciptakan kemungkinan yang sangat nyata bahwa hubungan tersebut akan benar-benar putus. Namun seandainya

BAWA *YARD APE-YARD APE INI* DAN SINGKIRKAN *GREY POUPON-NYA!*

Berikut adalah beberapa" contoh "istilah-istilah keren" nya majalah *Newsweek* yang digunakan di tempat kerja, yang masuk kategori Perbendaharaan Kata Transformasional...

Tempat Penitipan Anak

Yard ape: Anak prasekolah yang sangat aktif. Penggunaannya: "Setidaknya anakmu sudah sekolah. Aku masih harus mengurus satu *yard ape* di rumah."

Klingons: Yard ape-yard ape histeris yang luar biasa lengket dengan orangtuanya.

Chernobyl Hussies: Popok yang sangat jorok, seperti dalam, "Manis, cepat berikan peringatan kepada Skandinavia."

Green Elevens: Yard ape ingusan.

Grey Poupon: Kotoran dalam popok.

Direktur Pemakaman

Istilah ini sendiri sudah merupakan sebuah kata yang masuk kategori Perbendaharaan Kata Transformasional. Sebelumnya disebut apa? *Pelaksana.* Lalu diganti menjadi juru makam, dan sekarang diganti lagi menjadi direktur pemakaman, istilah yang lebih bisa diterima kebanyakan orang ...

Shake 'n' Bake: Kremasi tanpa jasa pelayatan. Penggunaannya: "Oh, orang ini hanya di Shake 'n' Bake."

Peekaboo: Sekilas melihat jenazah dan pelayanan singkat, biasanya hanya melibatkan anggota keluarga.

Tim **SWAT**

Avon Collins: Membuka paksa sebuah pintu dengan menembaknya.

Pengacara

Shopper: Pasangan yang tergantung secara keuangan tanpa penghasilan pribadi, seperti dalam "la membutuhkan banyak tunjangan. la *shopper* sih."

Bombers: Pengacara-pengacara perceraian yang berupaya menghancurkan pasangan di pihak lawan dengan merebutkan segala aset bagi kliennya.

Salon Jemur

Caspers: Pelanggan-pelanggan berkulit pucat. (Diambil dari Casper si Hantu yang BaikHati).

Isuanas: Pelanggan-pelanggan yang terlalu sawo matang dan bersisik.

Dalam bahasa Indonesia juga dipakai istilah-istilah yang berkonotasi lebih baik, gaya bahasa yang memperhalus misalnya Kita lebih memilih menggunakan kata "dirumahkan" daripada "dipecat," dan sebagainya.

Anda mengatakan, "aku luar biasa frustrasi" atau "aku marah," Anda mempunyai peluang resolusi yang jauh lebih besar.

Kebanyakan profesi mempunyai kata-kata tertentu yang mereka gunakan untuk menggambarkan pekerjaan mereka dan hal-hal yang khusus bagi jenis pekerjaan mereka itu. Banyak penghibur, misalnya, tepat sebelum naik ke panggung, merasakan ketegangan pada perutnya. Pernapasannya berubah, denyut jantungnya semakin cepat, dan mereka mulai berkeringat. Ada yang menganggapnya bagian alami dari persiapan pentas, sementara yang lain memandangnya sebagai bukti bahwa yang bersangkutan akan gagal. Sensasi-sensasi inilah, yang oleh Carly Simon disebut "demam panggung", mengha*langinya. manggung* selama lima tahun. Bruce Springsteen, sebaliknya, mendapatkan ketegangan yang sama pada perutnya, hanya saja, ia memberinya label "mengasyikkan!" Ia tahu bahwa sebentar lagi ia akan mendapatkan pengalaman luar biasa menghibur ribuan. orang yang menjadi penggemarnya. Ia tidak sabar naik panggung. Bagi Bruce Springsteen, ketegangan pada perutnya itu justru sekutu; bagi Carly Simon, musuh.

DARI KE BELAKANG HINGGA BERDAYA EKSTRA

Seperti apa kehidupan Anda jadinya, seandainya Anda bisa menurunkan intensitas semua emosi negatif yang pernah Anda rasakan sehingga tidak terlalu mempengaruhi Anda, sehingga Anda selalu memegang kendali? Seperti apa kehidupan Anda seandainya Anda bisa meningkatkan intensitas emosi-emosi yang paling positif, sehingga mengangkat kehidupan Anda ke tingkatan berikutnya? Anda bisa melakukan keduanya dalam sekejap. Berikut adalah tugas pertama Anda.

Luangkanlah waktu sejenak sekarang juga, dan tuliskanlah tiga kata yang sekarang ini selalu Anda gunakan, yang membuat Anda merasa negatif (bosan, frustrasi, kecewa, marah, terhina, tersinggung, sedih, dan sebagainya). Kata-kata apa pun yang Anda pilih, pastikanlah kata-kata tersebut memang selalu Anda gunakan sehingga tidak memberdayakan diri sendiri. Untuk menemukan kata-kata yang perlu Anda transformasikan, tanyakanlah kepada diri sendiri, "Perasaan negatif apa sajakah yang selalu kurasakan?"

Berikutnya, setelah mengidentifikasikan ketiga kata tersebut, bersenang-senanglah. Tempatkanlah diri dalam kondisi gila-gilaan dan temukanlah kata-kata baru yang menurut Anda bisa Anda gunakan entah untuk

mematahkan pola Anda atau setidaknya menurunkan itensitas emosional Anda. Izinkan saya inemberikan petunjuk tentang bagaimana caranya memilih kata-kata yang akan benar-benar efektif bagi Anda dalam jangka panjang. Ingatlah bahwa otak Anda suka apa saja yang mengeluarkan Anda dari kepedihan ke dalam kenikmatan, jadi pilihlah kata yang ingin Anda gunakan untuk menggantikan kata lama yang membatasi. Salah satu alasan saya menggunakan kata "keki" atau "agak kesal" daripada "marah" adalah karena terdengar menggelikan sekali. Itu benar-benar menginterupsi pola bagi saya dan siapa pun yang mendengarkan saya, dan karena saya suka mematahkan pola, saya senang menggunakan kata-kata tersebut. Begitu Anda mendapatkan hasil-hasil seperti itu, saya jamin Anda pun akan mengalami kecanduan terhadap prosesnya. Untuk membantu Anda memulainya, berikut adalah beberapa contoh kata sederhana dan menggelikan yang dapat Anda gunakan untuk segera menurunkan intensitas Anda:

Emosi/Ekspresi Negatif		**Ditransformasikan Menjadi**
Saya merasa ..	*menjadi*	*Saya merasa ...*
marah	menjadi	**tidak senang**
takut	menjadi	tidak nyaman
khawatir	menjadi	sedikit prihatin
cemas	menjadi	penuh harap
bingung	menjadi	penasaran
depresi	**menjadi**	**tenang sebelum bertindak**
depresi	menjadi	sedang tidak di atas
depresi	menjadi	dalam proses perubahan
hancur	menjadi	mundur
bau sekali	**menjadi**	**kurang beraroma segar**
kencing	**menjadi**	**ke belakang**
kecewa	menjadi	tidak terkesan
kecewa	menjadi	tertunda
jijik	menjadi	kaget
ketakutan	menjadi	tertantang
malu	menjadi	sadar
malu	menjadi	terstimulasi
kelelahan	menjadi	harus diisi ulang

gagal	menjadi	tersandung
gagal	**menjadi**	**sedang belajar**
gagal	menjadi	sedang dididik
ketakutan	menjadi	takjub
ketakutan	menjadi	penasaran
ketakutan	menjadi	ingin tahu
frustrasi	menjadi	tertantang
frustrasi	menjadi	terpesona
mengamuk	menjadi	berkobar
terhina	menjadi	tidak nyaman
terhina	menjadi	terkejut
tersinggung	menjadi	terganggu
tersinggung	menjadi	terketuk
aku benci	**menjadi**	**aku lebih** suka
tidak sabar	menjadi	penuh harap
tidak tenteram	menjadi	bertanya-tanya
terhina	menjadi	salah mengerti
terhina	menjadi	salah tafsir
jengkel	**menjadi**	**terstimulasi**
jengkel	menjadi	kesal
cemburu	menjadi	terlalu mencintai
malas	menjadi	menyimpan energi
kesepian	menjadi	kosong
kesepian	menjadi	untuk sementara waktu sendirian
tersesat	menjadi	mencari-cari
gugup	menjadi	penuh energi
kelebihan beban	menjadi	sedang berkembang ekstra
kewalahan	menjadi	agak tidak seimbang
kewalahan	menjadi	sibuk
kewalahan	menjadi	tertantang
kewalahan	menjadi	banyak permintaan
kewalahan	menjadi	banyak peluang
kewalahan	**menjadi**	**terpakai maksimal**
kewalahan	menjadi	bergerak dan bergetar
menyakitkan	menjadi	tidak nyaman

menjadi kaku	menjadi	tertantang
ditolak	menjadi	dikesampingkan
ditolak	menjadi	sedang belajar
ditolak	menjadi	terlupakan
ditolak	menjadi	kurang dihargai
ditolak	menjadi	**tidak** dimengerti
sedih	menjadi	sedang memilah-milah pikiran
ketakutan	menjadi	bersemangat
astaga	menjadi	ya, ampun
sakit	menjadi	sedang membersihkan
stres	menjadi	sibuk
stres	menjadi	diberkati
stres	menjadi	banyak energi
bodoh	menjadi	mulai menemukan
bodoh	menjadi	kurang pengalaman
bodoh	menjadi	sedang belajar
payah	**menjadi**	**beda**

Sekarang Anda pasti bisa menemukan lebih dari itu, jadi **temukanlah tiga kata yang biasanya Anda** gunakan, 'yang **menciptakan perasaan negatif dalam kehidupan Anda, lalu tuliskanlah alternatif-alternatif** yang entah akan mematahkan pola Anda dengan membuat Anda tertawa karena demikian menggelikan, atau setidaknya menurunkan intensitasnya.

Kata Lama yang Tidak Memberdayakan	Kata Baru yang Memberdayakan
1.____________________________	1. __________________________
2.____________________________	2. __________________________
3.____________________________	3. __________________________

Bagaimanakah Anda memastikan Anda benar-benar menggunakan kata baru itu? Jawabannya sederhana saja: kondisikanlah din dengan NAC. Anda ingat Pengkondisian Neuro-Asosiatif? Anda ingat dua langkah pertamanya?

Langkah Pertama: Putuskanlah bahwa Anda berkomitmen untuk rneng-alami jauh lebih banyak kenikmatan dalam kehidupan Anda dan jauh lebih sedikit kepedihan. Sadarilah bahwa salah satu hal yang menghalangi Anda dari mencapai hal tersebut adalah bahasa yang mengintensifkan emosi-emosi negatif.

Langkah Kedua: Dapatkanlah daya ungkit sehingga Anda akan meng-gunakan ketiga kata baru tersebut. Salah satu caranya adalah dengan mem-bayangkan betapa menggelikan bahwa Anda harus menjadi demikian kacau padahal Anda bisa memilih senang! Mungkin cara yang bahkan lebih ampuh lagi untuk mendapatkan daya ungkit adalah dengan melakukan apa yang saya lakukan: dekatilah tiga teman dan beri tahukanlah mereka kata-kata yang ingin Anda ganti. Misalnya, sebelumnya saya menemukan diri saya sering frustrasi, maka saya memutuskan untuk menjadi "terpesona" sebagai gantinya. Dahulu saya juga sering mengatakan, "Aku harus melakukan ini," dan itu membuat saya merasa stres. Karena saya ingin diingatkan tentang betapa beruntungnya saya ini, dan karena itu benar-benar mentransformasikan pengalaman saya, saya mulai mengatakan, "Aku berkesempatan melakukan ini." Saya tidak harus melakukan apa pun! Dan daripada "marah," saya lebih memilih "kesal," "keki," atau "sedikit prihatin."

Selama sepuluh hari berikutnya, seandainya saya menemukan diri saya menggunakan kata lamanya, saya segera mematahkan pola saya dan meng-gantikannya dengan kata barunya. **Dengan memberi diri sendiri kenik-matan untuk berkomitmen dan menindaklanjuti, saya mantapkan pola yang baru.** Namun, teman-teman saya siap membantu seandainya saya menyimpang. Mereka akan segera menanyakan, "Tony, apakah kamu marah, atau sekadar *keki?"* "Kamu frustrasi atau *terpesona?"* Saya jelaskan kepada mereka untuk tidak menggunakannya sebagai senjata, melainkan sebagai alat pendukung. Dalam waktu singkat, pola bahasa baru ini menjadi pendekatan saya yang konsisten.

Apakah itu berarti saya tidak pernah bisa merasa "marah"? Tentu tidak. Amarah bisa menjadi emosi yang sangat bermanfaat kadang-kadang. Hanya saja, jangan sampai emosi-emosi kita yang paling negatif itu menjadi pilihan pertama kita. Kita perlu menambah pilihan kita. Kita perlu mempunyai lebih banyak cetakan ke mana kita menuangkan sensasi-sensasi kehidupan kita sehingga kita mempunyai kuantitas dan kualitas emosi yang lebih baik dalam kehidupan kita.

Perbendaharaan Kata Sukses yang Paling Hakiki

Kalau Anda benar-benar ingin mengadakan perubahan-perubahan ini, dekatilah tiga teman Anda, jelaskanlah kepada mereka apa yang sedang Anda upayakan, kata-kata apa saja yang Anda inginkan, dan mintalah mereka untuk menanyakan dengan hormat kepada Anda, "Apakah kamu *(kata lama)* atau *(kata baru)?"* Berkomitmenlah untuk mematahkan pola Anda sendiri juga, apabila mungkin. Berilah diri sendiri kenikmatan segera setiap kali Anda menggunakan alternatif barunya, maka Anda akan mengembangkan pilihan baru bagi kehidupan Anda.

Tentu, menggunakan Perbendaharaan Kata Transformasional tidaklah terbatas untuk menurunkan intensitas negatif saja, melainkan juga memberi kita peluang untuk meningkatkan intensitas emosi-emosi positif yang kita alami. Ketika seseorang menanyakan kabar Anda, daripada menjawab, "Bagus," atau "Baik-baik saja," kejutkanlah dia dengan berseru, "Oh, *spektakuler!"* **Walaupun kedengarannya sederhana, ini menciptakan pola baru dalam neurologi Anda—jalan tol neural baru menuju kenikmatan.** Jadi sekarang juga, tuliskanlah tiga kata yang Anda gunakan untuk menggambarkan bagaimana perasaan Anda atau bagaimana kabar Anda yang "hanya baik-baik saja" orientasinya—"Baik," "baik-baik saja." Lalu temukanlah kata-kata baru yang mutlak akan mengilhami Anda. Kalau Anda membutuhkan saran, pelajarilah daftar berikut dan lingkarilah kata-kata yang Anda anggap menyenangkan untuk ditambahkan dalam perbendaharaan kata Anda untuk menyedapkan pengalaman hidup Anda sekarang:

Kata-kata Baik		**Kata-kata Hebat**
Saya merasa ...	*menjadi*	*Saya merasa ...*
waspada	menjadi	penuh energi
Baik-baik saja	menjadi	sangat baik
menarik	menjadi	indah
bangun	menjadi	siap berangkat
nyaman	**menjadi**	**luar biasa**
yakin	menjadi	tak terhentikan
cukup	menjadi	damai
tenang	menjadi	bergairah
penasaran	menjadi	terpesona
bertekad	**menjadi**	**tak terhentikan**
berenergi	menjadi	berdaya ekstra

antusias	menjadi	bersemangat
bersemangat	menjadi	luar biasa
bersemangat	menjadi	bergairah
bersemangat	menjadi	berkobar-kobar
fantastis	menjadi	mengagumkan
cepat	**menjadi**	kilat
senang	menjadi	berdaya kosmik
senang	menjadi	pasti luar biasa
baik	menjadi	menakjubkan
terfokus	menjadi	penuh energi
beruntung	**menjadi**	**luar biasa terberkati**
kenyang	menjadi	kenyang sekali
riang	menjadi	gembira
senang	menjadi	luar biasa
senang	menjadi	sangat lebih baik
senang	menjadi	meluap
senang	menjadi	tidak mungkin lebih baik lagi
senang	menjadi	ajaib
senang	menjadi	riang
hebat	menjadi	luar biasa
hebat	menjadi	kegirangan
hebat	menjadi	maut
hebat	**menjadi**	**fenomenal**
bahagia	menjadi	nikmat luar biasa
bahagia	menjadi	asyik
bahagia	menjadi	heboh
bahagia	menjadi	benar-benar bahagia
tegang	menjadi	seperti laser
tertarik	**menjadi**	**terkesima**
menarik	menjadi	menawan
suka	menjadi	terangkat
suka	menjadi	mengidolakan
suka	**menjadi**	**sayang**
dikasihi	menjadi	dipuja
mengasihi	menjadi	memancarkan kasih

Perbendaharaan Kata Sukses **yang Paling Hakiki**

mengasihi	menjadi	bergairah
termotivasi	menjadi	terdorong
termotivasi	menjadi	tergerak
termotivasi	menjadi	terbangkit semangatnya
bergerak maju	menjadi	bergerak secepat kilat
menyenangkan	menjadi	fantastis
menyenangkan	menjadi	spektakuler
tidak masalah	menjadi	dengan senang hati
tidak jelek	menjadi	tidak mungkin lebih baik lagi
baik-baik saja	menjadi	berenergi
baik-baik saja	menjadi	fantastis
baik-baik saja	menjadi	sempurna!
memperhatikan	menjadi	fokus
damai	menjadi	teduh
sempurna	menjadi	luar biasa
menyenangkan	menjadi	monumental
bertenaga	menjadi	tak terkalahkan
sangat baik	menjadi	luar biasa baik
sangat baik	menjadi	hebat
bersemangat	menjadi	melambung
cepat	**menjadi**	meledak
pintar	menjadi	brilian
puas	menjadi	terpuaskan
tenteram	menjadi	terpusat
tenteram	menjadi	yakin
tenteram	menjadi	berani
tenteram	menjadi	diberdayakan
cerdas	**menjadi**	**dikaruniai**
terstimulasi	menjadi	terbangkitkan semangatnya
kuat	menjadi	tak terkalahkan
super	menjadi	meledak
berselera	menjadi	bergairah
luar biasa	**menjadi**	**nikmat luar biasa**

Kata Lama yang Biasa-biasa Saja	Kata Baru yang Diintensifkan
1. ______________________	1.______________________
2. ______________________	2.______________________
3. ______________________	3.______________________

Gunakan sistem yang sama untuk menghubungi tiga teman Anda untuk memastikan Anda menggunakan kata-kata baru yang positif dan ampuh tersebut, dan senang menggunakannya!

PERHALUSLAH PENDEKATAN ANDA TERHADAP KEPEDIHAN MENYANGKUT ORANG LAIN

Tidaklah berlebihan kalau kita akui dampak Perbendaharaan Kata Transformasional kita terhadap diri sendiri maupun orang lain. Perlu kita ingat nilai dari menggunakan apa yang saya sebut penghalus dan penguat; keduanya memberi kita ketepatan yang lebih tinggi dalam urusan kita dengan orang lain, entah itu hubungan asmara, negosiasi bisnis, atau segala skenario yang mungkin di antara keduanya.

Bertahun-tahun yang lalu, ketika saya menganggap sesuatu "gagal" dalam bisnis saya, saya akan memanggil orang yang bersangkutan dan mengatakan, "Saya benar-benar kecewa" atau "Saya benar-benar mencemaskan masalah ini." Tahukah Anda apa akibatnya? Pola bahasa saya otomatis membuat lawan bicara saya itu reaktif, meskipun saya tidak bermaksud demikian; sering kali mereka cenderung bersikap membela diri, sesuatu yang menghalangi kami berdua dalam menemukan solusi bagi tantangan yang kami hadapi tersebut.

Oleh karena itu, yang saya belajar lakukan sebagai gantinya adalah mengatakan (meskipun saya merasakan intensitas lebih besar), "Saya sedikit prihatin tentang sesuatu. Bisa Anda bantu saya?" Pertama, itu menurunkan intensitas emosional saya sendiri. Ini menguntungkan saya maupun orang dengan siapa saya berkomunikasi. Mengapa? Sebab "prihatin" itu jauh beda dibandingkan dengan "khawatir". Kalau Anda mengatakan Anda khawatir tentang sesuatu, mungkin Anda menyampaikan kesan bahwa Anda tidak percaya kepada kemampuan orang yang bersangkutan. Dan kedua, menambahkan "sedikit" itu sangat memperhalus pesannya. Jadi, dengan menurunkan intensitas saya, saya memberdayakan orang yang bersangkutan untuk menanggapinya dari posisi kuat dan juga meningkatkan tingkatan komunikasi saya dengannya.

Bisakah Anda melihat bagaimana hal ini juga akan meningkatkan interaksi Anda di rumah? Bagaimanakah Anda biasanya berkomunikasi dengan anak-anak Anda? Sering kali tidak kita sadari kuasa kata-kata kita terhadap mereka. Anak-anak, maupun orang dewasa, cenderung menganggap segalanya pribadi, dan kita perlu peka terhadap percabangan yang mungkin dari komentar-komentar yang kurang dipertimbangkan dengan baik. Daripada terus-menerus membentak dengan tidak sabar, "Bodoh sekali kamu ini!" atau "Kaku sekali kamu ini!"—pola yang terkadang bisa sangat merendahkan harga diri seorang anak—patahkanlah pola Anda sendiri dengan mengatakan sesuatu seperti "Ayah/Ibu sedikit keki dengan perilakumu; ayo kita bicarakan." Bukan saja itu mematahkan polanya, memungkinkan Anda sama-sama mengakses kondisi yang lebih baik untuk secara cerdas mengkomunikasikan perasaan-perasaan dan hasrat-hasrat Anda, melainkan juga mengirimkan pesan kepada sang anak bahwa tantangannya bukanlah dengan dirinya sebagai individu melainkan *dengan perilakunya*—sesuatu yang bisa diubah. Ini bisa membangun apa yang saya sebut Jembatan Realitas*, landasan untuk komunikasi yang lebih ampuh dan positif di antara dua orang—dan berdampak lebih positif dan penuh kuasa terhadap anak Anda.

Kuncinya dalam situasi-situasi seperti itu adalah mampu mematahkan pola Anda sendiri; kalau tidak, dalam kondisi Anda yang dikuasai emosi, bisa-bisa Anda mengucapkan hal-hal yang Anda sesalkan kemudian. Demikianlah tepatnya banyak hubungan hancur. Dalam kondisi marah, mungkin saja kita mengucapkan hal-hal yang melukai perasaan seseorang dan membuatnya ingin membalas, atau membuatnya merasa demikian terluka sehingga tidak mau lagi membuka diri terhadap kita. Jadi, kita harus menyadari kuasa kata-kata kita, baik untuk mencipta maupun menghancurkan.

"Bangsa Jerman bukanlah bangsa yang suka perang. Melainkan bangsa yang gagah, yang berarti bukannya menginginkan perang tetapi juga tidak takut terhadap perang. Bangsa ini mencintai damai tetapi juga mencintai kehormatan dan kebebasannya."

—ADOLF HITLER

*Jembatan Realitas adalah strategi komunikasi yang digunakan perusahaan kami, Robbins Success Systems, dalam program-program pelatihan perusahaan untuk meningkatkan interaksi antara manajemen dengan karyawan serta antara para anggota tim eksekutif.

Sepanjang zaman, kata-kata telah digunakan oleh para pemimpin yang menyalahgunakan kekuasaannya untuk membunuh dan menundukkan, seperti ketika Hitler menyelewengkan frustrasi sebuah bangsa menjadi kebencian terhadap sekelompok kecil orang, dan dalam hawa nafsunya merebut wilayah, ia membujuk rakyat Jerman untuk berperang. Saddam Hussein memberi label serbuannya ke Kuwait, serta permusuhan-permusuhannya yang kemudian, sebagai "Perang Suci," yang dengan luar biasa ampuh mentransformasikan persepsi rakyat Irak tentang bagaimana perjuangan mereka itu dapat dibenarkan.

Dalam tingkatan yang lebih sederhana, kita dapat melihat dalam sejarah beberapa tahun yang lalu, banyak contoh tentang penggunaan kata-kata dengan hati-hati untuk mendefinisikan ulang pengalaman. Selama Perang Teluk Persia beberapa tahun yang lalu, istilah militer luar biasa rumit, tetapi berhasil menghaluskan dampak kehancuran yang terjadi. Selama pemerintahan Reagan, rudal MX diganti namanya menjadi "Pemelihara Perdamaian." Pemerintahan Eisenhower secara konsisten menyebut Perang Korea sebagai "tindakan polisi."

Kita harus teliti dalam kata-kata yang kita gunakan sebab kata-kata itu membawa makna bukan saja bagi diri kita sendiri tentang pengalaman kita sendiri, melainkan juga bagi orang lain. Kalau Anda tidak suka hasil-hasil yang Anda dapatkan dalam komunikasi Anda dengan orang lain, telaahlah baik-baik kata-kata yang Anda gunakan dan bersikaplah lebih selektif. *Bukannya soya sarankan Anda menjadi demikian sensitifnya sebingga tidak dapat menggunakan sebuah kata.* Melainkan menyeleksi kata-kata yang memberdayakan Anda.

Demikian jugalah halnya, apakah selalu menguntungkan kita, menurunkan intensitas emosi-emosi negatif kita itu? Jawabannya adalah tidak. Terkadang kita perlu memasuki kondisi marah untuk menciptakan daya ungkit yang memadai untuk mengadakan perubahan. Semua emosi manusia itu ada tempatnya, seperti yang akan kita bahas dalam Bab 11 nanti. Tetapi, janganlah sampai kita belum apa-apa sudah mengakses kondisi-kondisi kita yang paling negatif dan intensif. Jadi, janganlah keliru menafsirkan; saya bukanlah menyarankan Anda hidup sedemikian rupa sehingga tidak mempunyai sensasi atau emosi yang negatif. Sensasi atau emosi negatif itu ada tempatnya tersendiri. Akan kita bicarakan salah satunya dalam bab berikutnya. Sadarilah bahwa sasaran kita adalah secara konsisten mengalami semakin sedikit kepedihan dalam kehidupan kita, dan semakin banyak kenikmatan. Menguasai Perbendaharaan Kata Transformasional adalah salah satu langkah yang paling sederhana, tetapi ampuh menuju sasaran tersebut.

Sadarilah label-label yang dapat membatasi pengalaman Anda. Seperti telah saya singgung dalam Bab 1, saya pernah bekerja dengan seorang anak yang sempat dicap "tidak mampu belajar" dan sekarang dianggap sebagai genius. Dapat Anda bayangkan bagaimana satu perubahan dalam kata-kata saja telah secara radikal mentransformasikan persepsinya tentang diri sendiri dan berapa banyak kemampuan yang sekarang ia gali. Dengan kata apa *sajakah Anda* ingin dikenal? Kata atau ungkapan khas apakah yang Anda inginkan supaya orang mengasosiasikannya ke Anda?

Kita harus berhati-hati menerima label orang lain, sebab begitu kita memberikan label kepada sesuatu, kita menciptakan emosi yang relevan. Ini terbukti sekali dengan penyakit. Segalanya yang pernah saya pelajari dalam bidang psikoneuroimunologi menguatkan ide bahwa kata-kata yang kita gunakan menghasilkan efek-efek biokimiawi yang ampuh. Dalam wawancara dengan Norman Cousins, ia bercerita tentang karyanya selama dua belas tahun dengan lebih dari 2.00G pasien. Berulang-ulang ia memperhatikan bahwa begitu seorang pasien didiagnosis—yaitu gejala-gejalanya dinilai—ia menjadi semakin parah. Label-label seperti "kanker", "multiple sclerosis (kelumpuhan)", dan "penyakit jantung" cenderung menghasilkan kepanikan pada pasien, membuat mereka tidak berdaya dan depresi yang justru merusak keefektifan sistem kekebalan tubuh mereka sendiri.

DAN SEKARANG, JEDA BAGI SPONSOR KAMI ...

Terkadang perbendaharaan kata itu mentransformasikan lebih daripada yang kita harapkan-fakta yang bisa ditegaskan oleh beberapa pemasang iklan besar. Setelah menerjemahkan slogan mereka, "Bangkitlah! Anda masuk Generasi Pepsi" ke dalam bahasa Tionghoa, para pejabat perusahaan tertegun ketika menemukan bahwa mereka baru saja membelanjakan jutaan dolar untuk mengumumkan, "Pepsi Membangkitkan Nenek Moyang Anda Dari Kubur." Chevrolet, yang terheran-heran karena penjualan yang lesu dari mobil Nova kompaknya yang baru di Amerika Latin, pada akhirnya menemukan terjemahan *no va* dalam bahasa Spanyol: "Tidak Jalan".

Sebaliknya, studi-studi membuktikan bahwa seandainya para pasien bisa dibebaskan dari depresi akibat label tertentu, otomatis sistem kekebalan tubuh mereka meningkat keefektifannya. **"Kata-kata bisa menimbulkan penyakit;**

kata-kata bisa membunuh," kata Cousins. "Oleh karenanya, dokter-dokter yang bijaksana itu sangat hati-hati dalam hal berkomunikasi." Itulah salah satu alasan mengapa, dalam Fortune Management, perusahaan praktik manajemen kami, kami bekerja dengan para dokter bukan saja untuk membantu mereka membangun bisnis mereka, melainkan juga mengajari mereka bagaimana caranya meningkatkan kepekaan emosional mereka untuk memberdayakan mereka untuk memberi kontribusi lebih. **Kalau Anda menekuni profesi di mana Anda bekerja dengan orang, adalah suatu keharusan Anda memahami kuasa kata-kata terhadap orang-orang di sekeliling Anda.**

Kalau Anda masih juga ragu, saya sarankan Anda mencoba saja Perbendaharaan Kata Transformasional itu terhadap diri sendiri, dan lihatlah bagaimana dampaknya. Sering kali di seminar, orang mengucapkan hal-hal seperti, "Saya marah sekali dengan apa yang dilakukan orang ini terhadap saya!" Lalu saya tanyakan kepada mereka, "Anda marah, atau tersinggung?" Sekadar menanyakan demikian saja sering kali sudah membuat mereka mengevaluasi kembali situasinya. Ketika mereka memilih kata yang baru dan mengatakan, "Ya tersinggung sih," langsung terlihat fisiologi mereka mencerminkan intensitas yang menurun. Adalah jauh lebih mudah bagi mereka untuk menangani ketersinggungan daripada amarah.

Demikian pula halnya, Anda, bisa mencoba menurunkan intensitas emosional Anda di bidang-bidang yang mungkin belum terpikirkan. Misalnya, daripada menggunakan ungkapan "Aku *kelaparan* setengah mati," bagaimana seandainya Anda menggantikan dengan, "Aku merasa sedikit lapar"? Dengan menggunakan ungkapan baru itu, Anda akan menemukan seperti saya, bahwa Anda bisa secara harfiah menurunkan intensitas selera makan Anda dalam beberapa saat saja. Terkadang orang makan berlebih hanya karena kebiasaan mencambuk diri ke dalam kekacauan emosional. Itu antara lain juga karena bahasa yang mereka gunakan secara konsisten.

Dalam salah satu seminar Date With Destiny kami, kami menyaksikan contoh hebat tentang kuasa menggunakan kata-kata untuk mengubah kondisi seseorang dalam sekejap. Salah seorang pesertanya baru kembali setelah makan malam, benar-benar ceria. Katanya, tepat sebelum makan malam ia sangat terdesak untuk menangis, dan lari ke luar ruangan. "Tadinya, segalanya kacau-balau," katanya. "Saya merasa seperti mau meledak. Saya pikir bisa-bisa saya ambruk (breakdown). Tetapi kemudian saya berkata kepada diri sendiri, 'Bukan ambruk, kamu putus (break-up)!' Itu membuat saya tertawa. Lalu saya

berpikir, 'Bukan putus—kamu mendapatkan terobosan (break-through)!'" Satu-satunya hal yang ia ubah hanyalah sebuah kata, tetapi dengan mengendalikan proses melabelnya itu (perbendaharaan katanya) ia sepenuhnya mengubah kondisi dan persepsinya tentang pengalamannya—dan dengan demikian mentransformasikan realitasnya.

Sekarang kesempatan Anda. **Ambillah kendali.** Perhatikanlah kata-kata yang biasa Anda gunakan, dan gantikanlah dengan kata-kata yang memberdayakan Anda, meningkatkan atau menurunkan intensitas emosional menurut kebutuhan. Mulailah hari ini juga. Gerakkanlah efek dari proses ini. Tuliskanlah kata-kata Anda, buatlah komitmen, tindak lanjutilah, dan ketahuilah apa yang akan dicapai kuasa alat sederhana ini sendiri tanpa menggunakan yang lain.

Berikutnya, marilah kita telaah sesuatu yang sama seru dan sama sederhananya dalam memberdayakan Anda untuk mengelola emosi-emosi Anda secara konsisten. Bersama-sama, marilah kita buat jejak kemungkinan sementara Anda ...

10

HANCURKAN HAMBATANNYA, ROBOHKAN DINDINGNYA, LEPAS-KAN TAMBANGNYA, DAN MENARI-NARILAH MENUJU SUKSES ANDA: KUASA METAFORA KEHIDUPAN

"Metafora itu mungkin salah satu potensi manusia yang paling berbuah. Keefektifannya hampir-hampir ajaib, dan tampaknya itu adalah alat untuk mencipta yang terlupakan oleh Allah dalam salah satu makhluk-Nya ketika menjadikannya."

—JOSE ORTEGA Y GASSET

"Aku sudah kehabisan akal."
"Tidak bisa kuterobos dindingnya."
"Kepalaku seperti mau pecah."
"Aku ada di persimpangan jalan."
"Pukulanku meleset."
"Aku melayang-layang di udara."
"Aku mulai tenggelam."
"Aku bahagia seperti burung berkicau."
"Aku menemui jalan buntu."
"Aku memikul dunia di pundakku."
"Kehidupan ibarat semangkuk buah *cherry"*
"Kehidupan seperti neraka."

Pada bab terakhir, kita membahas tentang kuasa kata-kata untuk membentuk kehidupan kita dan mengarahkan takdir kita. Sekarang marilah kita telaah kata-kata tertentu yang membawa makna dan intensitas emosional yang lebih besar lagi: yaitu **metafora.** Untuk memahami metafora, terlebih dahulu kita harus memahami simbol-simbol. Yang manakah yang menciptakan dampak yang lebih segera: kata "Kristiani" atau gambaran salib? Kalau Anda seperti banyak orang, salib itu lebih berkuasa menghasilkan emosi-emosi positif yang segera. Padahal itu bukanlah apa-apa selain dua garis yang bersilang, tetapi berkuasa mengkomunikasikan suatu standar dan suatu cara hidup bagi jutaan orang. Misalkan salib itu dipuntir menjadi suatu swastika dan dibandingkan dengan kata "Nazi". Yang manakah lebih berkuasa untuk mempengaruhi Anda secara negatif? Kembali, kalau Anda seperti kebanyakan orang, swastika itu akan cenderung menghasilkan sensasi-sensasi yang lebih kuat dengan lebih cepat daripada kata itu sendiri. Sepanjang sejarah manusia, simbol-simbol telah digunakan untuk memicu respons emosional dan membentuk perilaku manusia. Banyak hal yang menjadi simbol: gambaran, suara, benda, tindakan, dan tentunya, kata-kata. Kalau kata-kata itu simbolis, metafora itu simbol yang lebih tinggi lagi.

Apakah metafora itu? **Setiap kali kita menjelaskan atau mengkomunikasikan suatu konsep dengan mengibaratkannya dengan sesuatu yang lain, kita menggunakan metafora.** Kedua hal tersebut mungkin saja sangat sedikit kemiripannya, tetapi penguasaan kita akan yang satu memungkinkan kita untuk memahami yang lain. Metafora itu simbol dan, oleh karenanya, dapat

menciptakan intensitas emosional bahkan lebih cepat dan lengkap daripada kata-kata tradisional yang kita gunakan. Metafora bisa mentransformasikan kita *seketika.*

Sebagai manusia, kita terus saja berpikir dan berbicara dalam metafora. Sering kali orang berbicara tentang "terjepit di antara sebuah batu dengan sebuah tempat yang keras." Mereka merasa berada "di dalam gelap", atau mereka "berjuang mempertahankan kepala mereka di atas permukaan air". Apakah menurut Anda, Anda bisa jadi lebih stres seandainya Anda membayangkan menangani tantangan Anda itu sebagai "bergumul mempertahankan kepala Anda di atas air" daripada "mendaki anak tangga sukses"? Akankah Anda merasa berbeda ketika mengikuti tes, seandainya Anda berbicara tentang "berlayar" mengarunginya daripada "bertahan agar tidak tenggelam"? Akankah persepsi dan pengalaman Anda akan waktu itu berubah, seandainya Anda membicarakan mengenai waktu "merayap" daripada "terbang"? Tentu!

Salah satu cara utama kita belajar adalah melalui metafora. Belajar adalah proses membuat asosiasi-asosiasi baru dalam pikiran kita, menciptakan makna-makna baru, dan metafora cocok sekali untuk itu. Ketika kita *tidak* memahami sesuatu, metafora memberikan jalan untuk melihat bagaimana yang tidak kita pahami itu ibarat sesuatu yang sudah kita pahami. Metafora membantu kita mengaitkan. Kalau X itu ibarat Y, dan kita memahami X, tiba-tiba saja kita memahami Y. Kalau misalnya, seseorang berusaha menjelaskan mengenai listrik kepada Anda dengan melontarkan istilah-istilah "ohm", "amper", "watt", dan "resistor", kemungkinan besar Anda akan bingung karena kemungkinan Anda tidak memahami kata-kata tersebut, tidak mempunyai acuan tentang kata-kata tersebut, dan oleh karenanya sulit sekali memahami hubungan di antaranya.

Tetapi bagaimana seandainya saya menjelaskannya dengan membandingkannya dengan sesuatu yang sudah Anda kenal? Bagaimana seandainya saya menggambarkan sebuah pipa dan mengatakan, "Pernahkah Anda melihat air mengalir lewat pipa?" Anda tentu akan menjawab ya. Lalu saya katakan, "Bagaimana seandainya ada sebuah katup kecil yang bisa memperlambat air yang mengalir lewat pipa tersebut? Seperti katup kecil itulah fungsi sebuah resistor." Apakah sekarang Anda akan mengerti apa resistor itu? Tentu—dan Anda akan segera paham. Mengapa? Sebab saya menjelaskan bagaimana itu *ibarat* sesuatu yang sudah Anda pahami.

Semua guru besar—Buddha, Kong Hu Cu, Lao-Tse—menggunakan metafora untuk menyampaikan maksud mereka kepada orang awam. Terlepas dari keyakinan agama, kebanyakan akan sependapat bahwa Yesus Kristus adalah guru yang luar biasa, yang pesan kasihnya telah langgeng bukan saja karena apa yang dikatakan-Nya, melamkan juga karena cara-Nya mengatakannya. Ia tidaklah mendatangi para nelayan dan mengatakan bahwa Ia mau mereka merekrut umat Kristiani; mereka tidak mempunyai acuan tentang perekrutan. Maka Ia menjelaskan bahwa Ia mau mereka menjadi "penjala manusia".

Begitu Ia menggunakan metafora tersebut, mereka pun mengerti apa yang perlu mereka lakukan. Metafora tersebut segera memberi mereka analogi proses "selangkah demi selangkah" untuk membawa sesama pada ajaran-Nya. Ketika Yesus menyampaikan perumpamaan-perumpamaan-Nya, Ia menyaring ide-ide rumit menjadi gambaran-gambaran sederhana yang mentransformasikan siapa pun yang menanamkan pesannya ke dalam hati. Bahkan, bukan saja Yesus itu ahli bercerita, melainkan juga Ia menggunakan seluruh kehidupan-Nya sendiri sebagai metafora untuk mengilustrasikan kekuatan kasih Allah dan janji akan penebusan.

Metafora bisa memberdayakan kita dengan mengembangkan dan memperkaya pengalaman hidup kita. Namun sayangnya, kalau kita tidak berhati-hati, ketika kita mengambil suatu metafora, kita juga mengambil banyak anggapan yang membatasi, yang menyertainya. Selama bertahun-tahun para ahli fisika menggunakan metafora tata surya untuk menggambarkan hubungan elektron dengan proton dan neutron di dalam inti sebuah atom. Apanya yang hebat mengenai metafora tersebut? Itu segera membantu para pelajar memahami hubungan antara atom dengan sesuatu yang sudah mereka pahami. Mereka dapat membayangkan inti atom sebagai mataharinya dan elektron sebagai planet-planet yang berputar mengelilinginya. Tantangannya adalah bahwa dengan mengambil metafora ini, para ahli fisika itu—tanpa sadar—juga mengambil sistem keyakinan bahwa elektron-elektron itu tetap dalam orbit yang sama jaraknya dari intinya, sama seperti planet-planet itu tetap dalam orbit yang pada dasarnya berjarak sama dari matahari. Ternyata asumsi itu tidak akurat dan justru membatasi. Malah, itu mengunci para ahli fisika di dalam pola tidak menemukan solusi bagi banyak pertanyaan mengenai atom, semuanya karena asumsi yang keliru akibat metafora tersebut. Sekarang kita tahu bahwa elektron itu tidak tetap dalam orbit yang berjarak sama; orbit

mereka bervariasi jaraknya dari intinya. Pemahaman baru ini tidaklah diterima hingga metafora sistem solar itu ditinggalkan. Hasilnya adalah lompatan kuantum dalam pemahaman tentang enerji atom.

METAFORA GLOBAL

Anda ingat dirut saya yang mengamuk itu? Pada hari yang sama ketika saya mendapatkan pembedaan yang menuntun pada terciptanya teknologi Perbendaharaan Kata Transformasional itu, saya juga menemukan nilai dari apa yang saya sebut **metafora global.** Saya tahu bahwa dirut saya itu menggunakan kata-kata yang mengintensifkan emosinya, dan saya bertanya-tanya apa yang membuatnya merasakan perasaan-perasaan negatif tersebut dari awalnya. Seperti yang sudah kita ketahui, segalanya yang kita lakukan itu didasarkan pada kondisi di mana kita berada, dan kondisi kita ditentukan oleh fisiologi kita dan cara kita merepresentasikan segalanya dalam pikiran kita.

Kemudian saya tanyakan kepadanya mengapa ia demikian kecewa, dan katanya, "Ya, *mereka menempatkan kita dalam sebuah kotak dengan senjata ditodongkan ke kepala kita."* Apakah menurut Anda, Anda akan bereaksi keras seandainya Anda anggap atau Anda representasikan dalam pikiran Anda, bahwa Anda terperangkap dalam situasi seperti itu? Pantas saja ia mengamuk. Selama bertahun-tahun tanpa sadar saya telah menolong orang mengubah bagaimana perasaan mereka dengan menginterupsikan pola mereka dan **mengubah metafora mereka.** Hanya saja, saya tidak sadar akan apa yang saya lakukan itu. (Itulah antara lain kuasa menciptakan label: begitu Anda memberikan label kepada apa yang Anda lakukan, Anda dapat menghasilkan perilaku tersebut secara konsisten).

Saya pun berkata kepada dirut saya itu, "Apa warna pistol airnya?" Ia memandangi saya dengan bingung dan berkata, "Apa?" Saya ulangi pertanyaan saya, "Apa warna pistol airnya?" Itu langsung mematahkan polanya. Untuk menjawab pertanyaan saya itu, pikirannya harus fokus pada pertanyaan saya yang aneh itu, yang langsung mengubah fokus internalnya. Ketika ia mulai membayangkan pistol airnya, apakah menurut Anda emosinya juga berubah karenanya? Tentu! Ia tertawa. Boleh dikata pertanyaan apa pun yang kita ajukan berulang-ulang, akhirnya akan dilayani, dan ketika orang yang bersangkutan menjawabnya, itu mengubah fokusnya. Misalnya, kalau berulang-ulang saya katakan kepada Anda, "Jangan bayangkan warna biru ya," warna

apakah yang akan Anda bayangkan? Jawabannya, jelas adalah "biru". Dan apa pun yang Anda bayangkan, akan Anda rasakan.

Membuat Dirut saya membayangkan situasinya sebagai ditodong dengan pistol air, saya langsung memecahkan bayangannya yang tidak memberdayakan itu, dan oleh karenanya mengubah kondisi emosionalnya saat itu. Bagaimana dengan kotaknya? Saya tangani itu dengan cara lain sebab saya tahu ia tipe kompetitif; saya hanya mengatakan, "Soal kotak itu, entah menurut Anda bagaimana, tetapi saya tahu bahwa tidak seorang pun bisa membuat kotak yang cukup besar untuk menampung saya." Bisa Anda bayangkan betapa cepat itu menghancurkan kotaknya!

Dirut saya itu terus merasa tegang karena ia beroperasi dengan metafora agresif. Kalau Anda benar-benar merasa tidak senang dengan sesuatu, segeralah pelajari metafora yang Anda gunakan untuk menggambarkan bagaimana perasaan Anda, atau mengapa Anda tidak maju, atau apa yang menghalangi. Sering kali Anda menggunakan metafora yang mengintensifkan perasaan-perasaan negatif Anda. Ketika orang mengalami kesulitan mereka sering mengucapkan hal-hal seperti, "Saya merasa seolah-olah beban dunia di punggung saya" atau "Ada dinding di depan saya yang intinya tidak bisa saya terobos." Tetapi metafora-metafora yang tidak memberdayakan bisa diubah sama cepatnya seperti mereka tercipta. Anda sendiri yang memilih merepresentasikan metaforanya sebagai sesuatu yang nyata; Anda bisa mengubah metafora tersebut dengan sama cepatnya. Jadi, kalau seseorang mengatakan merasa seolah-olah memikul beban dunia di punggungnya, saya akan menjawab, "Turunkanlah dan tinggalkan." Mereka akan memandangi saya dengan lucu, tetapi ternyata benar, untuk memahami apa maksud saya, mereka akan mengubah fokus mereka dan oleh karenanya juga bagaimana perasaan mereka. Atau kalau seseorang mengatakan bahwa ia intinya tidak bisa meraih kemajuan, bahwa ia terus saja menabrak dinding, saya suruh dia berhenti menabraknya dan membornya saja. Atau memanjatnya, atau membuat terowongan di bawahnya, atau mencari pintunya dan keluar lewat pintu tersebut.

Anda mungkin tidak menyangka, walaupun kedengarannya sangat sederhana, betapa cepat respons seseorang. Kembali, begitu Anda representasikan segalanya secara berbeda dalam pikiran Anda, saat itu jugalah Anda mengubah bagaimana perasaan Anda. Kalau seseorang mengatakan, "Aku sudah kehabisan akal," saya akan mengatakan, "Kesampingkanlah itu dan ayolah kemari!" Sering kali orang membicarakan bagaimana mereka merasa "mandek"

dalam suatu situasi. Anda tidak pernah mandek! Anda mungkin sedikit frustrasi, Anda mungkin belum mempunyai jawaban yang jelas, tetapi Anda tidak mandek. Tetapi begitu Anda representasikan situasinya sebagai mandek, ya demikianlah yang akan Anda rasakan. Kita harus berhati-hati dengan metafora yang kita gunakan.

Hati-hati jugalah terhadap metafora yang ditawarkan kepada Anda. Beberapa tahun yang lalu saya membaca artikel tentang fakta bahwa Sally Field sudah genap berusia 44 tahun. Artikel tersebut mengatakan bahwa ia mulai "menuruni usia paruh baya yang licin." Sungguh cara yang mengerikan dan tidak memberdayakan untuk merepresentasikan hikmat Anda yang berkembang! Kalau Anda merasa seolah-olah berada di dalam gelap, nyalakan saja lampu. Kalau Anda merasa mulai tenggelam dalam laut kebingungan, berjalanlah menuju pantai dan rilekslah di pulau pengertian. Saya tahu ini kedengarannya nakal, tetapi yang sebenarnya nakal adalah membiarkan diri sendiri di bawah sadar terus saja memilih metafora-metafora yang tidak memberdayakan. **Harus kita *kendalikan* metafora-metafora kita,** bukan hanya untuk menghindarkan masalah metafora, melainkan juga agar kita dapat *mengambil metafora-metafora yang memberdayakan.*

Begitu Anda peka terhadap metafora-metafora yang Anda dan orang lain gunakan, mengadakan perubahannya menjadi sangat mudah. Anda tinggal bertanya kepada diri sendiri, *"Apakab benar yang kumaksudkan begini? Apakab benar seperti ini, atau apakah metafora ini tidak akurat?"* Ingatlah, setiap kali Anda gunakan kata-kata seperti "Saya merasa seperti" atau "Ini seperti", kata "seperti" itu sering kali adalah pemicu untuk menggunakan metafora. Jadi, tanyakanlah pertanyaan yang lebih memberdayakan. Tanyakanlah, "Metafora yang *lebih baik* apa ya? Cara berpikir yang lebih *memberdayakan* bagaimana ya? Seperti apa lagi ini?" Misalnya, seandainya saya tanyakan, apa makna kehidupan bagi Anda, atau apa metafora Anda untuk kehidupan, Anda mungkin mengatakan, "Kehidupan adalah pergumulan terus-menerus", atau "Kehidupan adalah perang". Seandainya Anda mengambil metafora tersebut, Anda akan mengambil serangkaian anggapan yang menyertainya. Seperti contoh atom dan tata surya itu, Anda akan berperilaku berdasarkan serangkaian anggapan di bawah sadar yang menyertai metafora tersebut.

Metafora apa pun yang Anda ambil itu disertai oleh serangkaian aturan, ide-ide, dan anggapan. Jadi, kalau Anda menganggap kehidupan ini perang, bagaimanakah itu mewarnai persepsi Anda tentang kehidupan? Anda

mungkin mengatakan, "Kehidupan ini berat, dan berakhir dengan maut." Atau, "Ini adalah mengenai saya melawan semua orang lainnya." Atau, "Ini adalah soal makan memakan." Atau, "Kalau kehidupan benar-benar pergumulan, mungkin saya akan terluka." Semua saringan ini mempengaruhi anggapan-anggapan bawah sadar Anda tentang orang, kemungkinan, kerja, upaya, dan kehidupan itu sendiri. Metafora ini akan mempengaruhi keputusan-keputusan Anda tentang bagaimana seharusnya Anda berpikir, bagaimana seharusnya perasaan Anda, dan apa yang seharusnya Anda lakukan. Ini akan membentuk tindakan-tindakan Anda dan oleh karenanya takdir Anda.

KEHIDUPAN ADALAH PERMAINAN

Setiap orang mempunyai metafora global yang berbeda-beda. Misalnya, dalam membaca wawancara dengan Donald Trump, saya perhatikan bahwa ia sering menyebut kehidupan sebagai "ujian". Entah Anda meraih tempat pertama, atau Anda kalah—tidak ada kemungkinan lainnya. Bisa Anda bayangkan stres yang pasti tercipta karenanya, dalam kehidupannya, karena menafsirkan kehidupan seperti itu? Kalau kehidupan itu ujian, mungkin kehidupan akan berat; mungkin sebaiknya Anda bersiap-siap; mungkin Anda bisa gagal (atau menyontek, barangkali). Bagi sebagian orang, kehidupan adalah kompetisi. Itu mungkin seru, tetapi juga bisa berarti bahwa ada orang-orang lain yang harus Anda kalahkan, bahwa hanya ada satu pemenangnya.

Bagi sementara orang, kehidupan adalah permainan. Bagaimanakah itu bisa mewarnai persepsi Anda? Kehidupan mungkin seru—sungguh konsep luar biasa! Mungkin agak kompetitif. Mungkin ada lebih banyak peluang untuk bermain dan menikmati diri sendiri. Ada orang yang mengatakan, "Akankah dibutuhkan banyak keterampilan?" Semuanya tergantung pada keyakinan apa saja yang Anda lekatkan dengan kata "permainan" itu; tetapi dengan metafora yang satu itu, kembali, Anda menciptakan serangkaian saringan yang akan mempengaruhi cara berpikir dan perasaan Anda.

Tentunya, metafora Ibu Teresa tentang kehidupan adalah bahwa kehidupan itu sakral. Bagaimana seandainya Anda percaya bahwa kehidupan itu sakral? Seandainya itu menjadi metafora utama Anda, mungkin Anda akan lebih menghormatinya—atau mungkin Anda berpikir bahwa Anda tidak boleh banyak bersenang-senang. Bagaimana kalau Anda menganggap kehidupan itu karunia? Tiba-tiba saja kehidupan itu menjadi kejutan, sesuatu yang meng-

gembirakan, sesuatu yang istimewa. Bagaimana kalau Anda anggap kehidupan itu suatu tarian? menyenangkan bukan? Kehidupan akan menjadi sesuatu yang indah, sesuatu yang Anda lakukan dengan orang lain, sesuatu yang anggun, berirama, dan penuh sukacita. Yang manakah dari metafora-metafora ini yang tepat merepresentasikan kehidupan? Mungkin semua metafora itu bermanfaat pada saat-saat yang berbeda, untuk membantu Anda menafsirkan apa yang perlu Anda lakukan untuk mengadakan perubahan-perubahan. Tetapi ingatlah, semua metafora membawa manfaat dalam konteks tertentu, dan keterbatasan dalam konteks lain.

Karena saya telah menjadi lebih peka terhadap metafora, saya mulai percaya bahwa mempunyai *hanya satu metafora justru akan membatasi kehidupan Anda.* Tidak ada yang salah metafora tata surya itu seandainya sang ahli fisika mempunyai banyak cara lain untuk menggambarkan atom. Jadi, kalau kita mau mengembangkan kehidupan kita, hendaknya kita mengembangkan metafora yang kita gunakan untuk menggambarkan apa kehidupan kita itu atau apa hubungan-hubungan kita itu, atau bahkan apa kita ini sebagai umat manusia.

Apakah kita terbatas pada metafora tentang kehidupan atau tentang atom? Tentu tidak. Kita mempunyai metafora untuk hampir segala bidang pengalaman kita. Ambillah kerja misalnya. Ada orang yang mengatakan, "Sudah waktunya kembali ke tambang garam," atau "Aku harus kembali ke penggilingan." Bagaimanakah perasaan orang-orang itu tentang pekerjaannya menurut Anda? Ada pebisnis yang saya kenal menggunakan metafora global seperti "aset saya" untuk bisnis mereka dan "tugas saya" untuk orang yang mereka pekerjakan. Bagaimanakah menurut Anda itu akan mempengaruhi cara mereka memperlakukan orang-orang mereka? Ada juga yang memandang bisnis sebagai kebun di mana setiap harinya Anda harus memelihara dan meningkatkannya sehingga akhirnya Anda akan menuai imbalannya. Ada juga yang memandang kerja sebagai peluang untuk bersama teman-teman, untuk bergabung dengan tim unggulan. Bagi saya, saya pandang bisnis saya sebagai keluarga. Ini memungkinkan saya mentransformasikan kualitas hubungan di antara kami semua.

"Kehidupan adalah melukis, bukan menjumlah."

—OLIVER WENDELL HOLMES, JR.

Bisa Anda lihat bagaimana mengubah satu saja metafora global dari "Kehidupan adalah kompetisi" menjadi "Kehidupan adalah permainan" sudah

langsung bisa mengubah pengalaman hidup Anda dalam banyak bidang sekaligus? Akankah itu mengubah hubungan-hubungan Anda, seandainya Anda memandang kehidupan sebagai tarian? Bisakah itu mengubah cara Anda beroperasi dalam bisnis Anda? Tentu! Inilah contoh **titik pusat,** suatu perubahan global, di mana hanya mengadakan satu perubahan yang satu itu saja sudah akan mentransformasikan cara Anda berpikir dan perasaan Anda di berbagai bidang kehidupan Anda. Bukannya berarti bahwa ada cara pandang yang benar atau salah. Pada intinya sadarilah bahwa **mengubah satu metafora global saja sudah bisa langsung mentransformasikan cara Anda memandang seluruh kehidupan Anda.** Sama seperti halnya Perbendaharaan Kata Transformasional, kuasa metafora justru adalah dalam kesederhanaannya.

Bertahun-tahun yang lalu saya mengadakan suatu program Sertifikasi dua minggu di Scottsdale, Arizona. Di tengah-tengah seminar tersebut, seorang pria melompat dan mulai menikam orang-orang dengan tangannya seolah-olah ia sedang memegang pisau, sambil berteriak sekeras-kerasnya, *"Segalanya jadi hitam! Segalanya jadi hitam!* (Aku mau pingsan! Aku mau pingsan!)" Seorang psikiater yang duduk dua baris di depannya berseru, "Astaga! Ia mengalami keambrukan psikotik!" Untungnya tidak saya terima label tersebut. Sebagai gantinya, yang saya tahu adalah bahwa saya perlu mengubah kondisi pria itu seketika. Ketika itu saya belum mengembangkan konsep tentang metafora global; saya lakukan saja apa yang saya tahu ketika itu. Saya interupsi polanya, Saya datangi dia dan saya bentak: "Ya sudah saya *putihkan!* Pakai tipp-ex! *Putihkan!" Pria* itu tertegun sejenak. Ia menghentikan apa yang dilakukannya itu, dan semua orang berhenti untuk menantikan apa yang akan terjadi selanjutnya.

Dalam hitungan detik wajah dan tubuh pria ini berubah, dan ia mulai bernapas dengan cara berbeda. Kata saya, "Putihkan semuanya." Lalu saya tanyakan bagaimana perasaannya, dan ia menjawab, "Jauh lebih baik." Lalu kata saya, "Ya sudah, duduklah," lalu melanjutkan seminarnya. Semua orang tampak tertegun, dan sejujurnya, saya pun sedikit terkejut bahwa ternyata mudah sekali! Dua hari kemudian pria ini mendekati saya dan berkata, "Saya juga tidak tahu apa semuanya itu, tetapi hari itu saya genap berusia empat puluh tahun dan intinya lepas kendali. Saya ingin menikam karena saya berada dalam kehitaman yang mau menelan saya. Tetapi ketika saya pakai tipp-ex itu, segalanya menjadi cerah. Saya merasa sama sekali berbeda. Saya mulai mendapatkan pikiran-pikiran baru, dan saya merasa baik-baik saja sekarang."

Dan ia terus merasa baik-baik saja selama seminar itu—hanya dengan mengubah satu metafora sederhana saja.

Sejauh ini kita hanya membahas bagaimana caranya menurunkan intensitas emosional negatif kita melalui penggunaan Perbendaharaan Kata Transformasional dan metafora global. Tetapi, terkadang ada baiknya dan penting kita rasakan emosi-emosi negatif itu dengan intensif. Misalnya, saya mengenal sepasang suami istri yang mempunyai seorang putra yang terjerat obat-obatan dan alkohol. Mereka tahu mereka seharusnya melakukan sesuatu untuk membuat putra mereka mengubah polanya yang merusak itu, tetapi pada saat yang sama mereka juga mempunyai asosiasi campuran dengan mencampuri kehidupan putra mereka itu. Apa yang akhirnya memojokkan mereka dan memberi mereka daya ungkit yang memadai untuk mengambil tindakan dan melakukan sesuatu adalah percakapan mereka dengan seseorang mantan pecandu. *"Ada dua peluru yang ditodongkan ke kepala putra Anda sekarang, "kata sang mantan pecandu. "Yang satu obat-obatan, yang lain alkohol, dan salah satunya akan membunuhnya—hanya masalah waktu saja—kalau Anda tidak menghentikannya sekarang"*

Dengan merepresentasikan segalanya demikian, mereka terdorong untuk mengambil tindakan. Tiba-tiba saja tidak mengambil tindakan akan berarti membiarkan putra mereka mati, sementara sebelumnya mereka merepresentasikan masalah putra mereka itu hanya sebagai suatu tantangan. Hingga mereka mengambil metafora baru ini, mereka melewatkan potensi emosional mereka untuk melakukan apa pun yang diperlukan. Dengan senang hati saya katakan bahwa mereka berhasil membantu putra mereka berubah. Ingatlah, metafora-metafora yang kita gunakan akan menentukan tindakan-tindakan kita.

PILIHLAH METAFORA-METAFORA GLOBAL ANDA

Sementara saya mengembangkan "antena" sehingga lebih peka terhadap metafora-metafora yang orang gunakan, saya membaca sebuah wawancara dengan antropolog Mary Catherine Bateson di mana ia mengatakan, "Tidak banyak hal yang lebih melemahkan daripada metafora yang beracun."* Itu wawasan hebat, dan saya segera mengalami pengalaman langsung sendiri.

*Moyers, Bill, *A World of Ideas,* New York: Doubleday, 1989.

Di salah satu seminar Date With Destiny saya, kebanyakan orang mengeluhkan seorang wanita bahkan sebelum programnya dimulai. Ia sempat menimbulkan keributan ketika mendaftar, dan ketika masuk ke dalam ruangan ia mulai mengeluh tentang segalanya: pertama ruangannya terlalu panas, lalu terlalu dingin; ia kecewa terhadap orang di depannya karena pria tersebut terlalu jangkung; dan sebagainya. Ketika saya mulai berbicara, baru lima menit ia sudah menginterupsi dan mencoba menemukan bahwa apa yang saya katakan itu benar-benar tidak efektif, atau tidak sungguh-sungguh benar, atau ada pengecualiannya.

Saya terus berusaha mematahkan polanya, tetapi saya fokus pada efeknya daripada pada penyebabnya. Tiba-tiba saja saya sadar bahwa ia pasti mempunyai semacam anggapan global atau metafora global tentang kehidupan, yang menjadikannya demikian fanatik terhadap detail dan hampir-hampir penuh kebencian dalam pendekatannya. Saya bertanya kepadanya, "Apakah yang Anda coba raih dengan melakukan ini? Saya tahu Anda pasti mempunyai niat yang positif. Bagaimanakah anggapan Anda tentang kehidupan, atau tentang detail, atau tentang apakah segalanya itu benar atau salah?" Katanya, *"Ya pada intinya saya percaya bahwa kebocoran-kebocoran kecil itulah yang menenggelamkan kapalnya."* Seandainya Anda pikir Anda akan tenggelam, tidakkah Anda akan menjadi sedikit fanatik tentang menemukan kemungkinan bocor? Demikianlah wanita ini memandang kehidupan!

Dari manakah asalnya metafora tersebut? Ternyata, wanita ini pernah mengalami beberapa situasi dalam kehidupannya di mana hal-hal kecil membawa akibat besar baginya. Ia menganggap perceraiannya sebagai akibat masalah-masalah kecil yang tidak tertangani—masalah-masalah yang bahkan tidak ia sadari. Demikian pula halnya, ia merasa bahwa masalah keuangannya adalah akibat dari penyebab-penyebab yang sama kecilnya. Ia mengambil metafora tersebut untuk melindungi diri dari kembali mengalami kepedihan seperti itu. Jelas, ia tidak terlalu bersemangat mengubah metafora tanpa diberikan daya ungkit. Begitu saya berhasil membuatnya merasakan kepedihan yang terus tercipta dalam kehidupannya akibat metafora tersebut, dan kenikmatan segera yang bisa ia raih dengan mengubahnya, saya berhasil membantunya mematahkan polanya dan mengubah metaforanya dengan menciptakan serangkaian cara pandang baru terhadap diri sendiri maupun kehidupan itu sendiri.

Ia menggabungkan beberapa metafora global—kehidupan sebagai permainan, kehidupan sebagai tarian—dan sayang sekali Anda tidak menyaksikan

transformasinya, bukan saja dalam caranya memperlakukan orang, melainkan juga dalam caranya memperlakukan diri sendiri, sebab sebelumnya ia juga selalu saja menemukan kebocoran-kebocoran kecil dalam dirinya sendiri. Perubahan yang satu itu saja sudah mempengaruhi caranya mendekati segalanya dan merupakan contoh yang sangat baik tentang bagaimana mengubah satu metafora global saja sudah bisa mentransformasikan setiap bidang kehidupan Anda, mulai dari harga diri Anda hingga hubungan-hubungan Anda hingga cara Anda menangani dunia pada umumnya.

Dengan segala kuasa metafora terhadap kehidupan kita itu, yang menakutkan adalah bahwa *kebanyakan orang tidak pernah secara sadar memilih metafora-metafora yang mereka representasikan kepada diri sendiri.* Dari manakah Anda mendapatkan metafora-metafora Anda? Mungkin dari orang-orang di sekeliling Anda, dari orangtua Anda, guru-guru Anda, rekan sekerja Anda, dan teman-teman Anda. Saya berani bertaruh bahwa Anda tidak pernah merenungkan dampaknya atau mungkin Anda bahkan tidak memikirkannya sama sekali, lalu metafora-metafora tersebut menjadi kebiasaan saja.

"Segala persepsi tentang kebenaran itu adalah pendeteksian suatu analogi."

—HENRY DAVID THOREAU

Selama bertahun-tahun, orang bertanya apa tepatnya pekerjaan saya. Di berbagai kesempatan saya mencoba metafora yang berbeda-beda—"Saya ini seorang pengajar," "Saya ini seorang pelajar," "Saya ini pemburu kesempurnaan manusia," "Saya ini pembicara," "Saya ini penulis buku paling laris," "Saya ini konsultan performa puncak," "Saya ini ahli terapi," "Saya ini penasihat"—tetapi tidak satu pun menyampaikan perasaan yang tepat. Orang memberi saya banyak metafora. Saya dikenal banyak orang di media massa sebagai "guru". Ini adalah metafora yang saya hindarkan sebab saya merasa bahwa asumsi yang menyertainya adalah bahwa orang tergantung kepada saya untuk menciptakan perubahan mereka—yang tidak akan pernah memberdayakan mereka. Karena saya percaya bahwa kita semua harus bertanggung jawab atas perubahan kita sendiri, saya menghindari metafora tersebut.

Tetapi suatu hari saya akhirnya mendapatkannya. *"Aku ini pelatih,"* saya berkata dalam hati. Apakah pelatih itu? Bagi saya, pelatih adalah orang yang menjadi teman Anda, orang yang benar-benar peduli kepada Anda. Pelatih itu

berkomitmen membantu Anda menjadi sebaik mungkin. Pelatih akan mengubah Anda, tidak membiarkan Anda terluput dari tanggung jawab. Pelatih mempunyai pengetahuan dan pengalaman karena mereka sendiri pernah mengalaminya. Mereka tidaklah lebih baik daripada orang-orang yang mereka latih (ini menghilangkan kebutuhan saya untuk menjadi sempurna bagi orang-orang yang saya "ajar"). Bahkan, orang-orang yang mereka latih mungkin saja mempunyai kemampuan alami yang lebih unggul. Akan tetapi, karena pelatih telah mengkonsentrasikan kuasanya ke suatu bidang tertentu selama bertahun-tahun, mereka bisa mengajari Anda satu atau dua pembedaan yang bisa segera mentransformasikan performa Anda dalam sekejap.

Terkadang pelatih bisa mengajari Anda informasi baru, strategi dan keterampilan baru; mereka menunjukkan bagaimana caranya mendapatkan hasil-hasil yang terukur. Terkadang pelatih bahkan tidak mengajari Anda sesuatu yang baru, melainkan mengingatkan Anda akan apa yang perlu Anda lakukan pada saat yang tepat, dan mereka mendorongnya untuk melakukannya. Saya berpikir, "Sebenarnya aku ini pelatih yang sukses. Aku membantu melatih orang-orang tentang bagaimana caranya mencapai apa yang benar-benar mereka inginkan dengan lebih cepat dan lebih mudah." Semua orang membutuhkan pelatih, entah itu eksekutif tingkatan puncak, seorang sarjana, seorang ibu rumah tangga, seseorang yang tidak mempunyai tempat tinggal, atau presiden Amerika Serikat sekalipun! Begitu saya mulai menggunakan metafora ini, itu segera mengubah perasaan saya tentang din sendiri. Saya merasa lebih tidak stres, lebih rileks; saya merasa lebih dekat dengan orang-orang. Saya tidak perlu "sempurna" atau "lebih baik". Saya mulai merasa lebih gembira, dan dampak saya terhadap orang menjadi berlipat ganda.

SEBUAH METAFORA BISA MENYELAMATKAN NYAWA ANDA

Saya dengan Becky mendapatkan kehormatan untuk menyebut Martin dan Janet Sheen, teman kami. Ketika itu mereka sudah hampir tiga puluh tahun menikah, dan salah satu hal yang paling saya hormati dari mereka adalah dukungan mutlak mereka satu terhadap yang lain, terhadap keluarga mereka, dan terhadap siapa pun yang membutuhkan dukungan. Walaupun publik tahu bahwa Martin itu pemberi yang berkomitmen, mereka tidak tahu betapa banyak yang ia dan Janet lakukan bersama-sama bagi orang lain setiap harinya.

Keduanya benar-benar simbol integritas. Metafora mereka untuk umat manusia adalah "sebuah keluarga raksasa" dan akibatnya mereka sangat peduli dan berbelas kasih bahkan terhadap orang yang belum mereka kenal pun.

Saya ingat ketika Martin bercerita tentang kisah yang menggugah tentang bagaimana kehidupannya berubah bertahun-tahun sebelumnya ketika sedang membuat film *Apocalypse Now.* Sebelumnya, ia memandang kehidupan sebagai sesuatu yang menakutkan. Sekarang ia memandang kehidupan sebagai tantangan yang membuat penasaran. Mengapa? *Metafora barunya adalah bahwa kehidupan adalah misteri.* Ia suka misteri menjadi manusia, keajaiban dan kemungkinan yang terungkap dengan pengalamannya setiap harinya.

Apakah yang mengubah metaforanya itu? Kepedihan luar biasa. Gambar *Apocalypse Now* diambil di rimba di Filipina. Jadwal pengambilan gambarnya biasanya Senin hingga Jumat, dan biasanya pada Jumat malam, Martin dan Janet suka menempuh perjalanan dua setengah jam untuk "retret" akhir pekan di Manila. Tetapi pada suatu akhir pekan, Martin harus tinggal untuk pengambilan gambar tambahan Sabtu paginya. (Janet telah berjanji untuk pergi ke kota untuk membelikan kacamata bagi seorang anggota kru filmnya yang demikian miskinnya sehingga tidak sanggup membeli sendiri, maka Janet pun berangkat sendirian). Malam itu, Martin menemukan dirinya sendirian, bolak-balik tidak bisa tidur, berkeringat, dan mulai mengalami kepedihan luar biasa. Menjelang pagi ia mulai mengalami serangan jantung. Bagian-bagian tubuhnya menjadi mati rasa dan lumpuh. Ia jatuh ke tanah, dan hanya dengan daya kemauannya, merangkak ke luar dan berteriak minta tolong. Tergeletak di tanah, katanya ia benar-benar mengalami kematian. Tiba-tiba saja segalanya terasa tenang dan mulus. Ia bisa melihat dirinya bergerak menyeberangi danau dan air di kejauhan. Ia berkata dalam hati, "Oh begini toh rasanya mati," dan ketika itulah ia sadar bahwa ia tidak takut mati, bahwa *selama ini ia justru takut hidup!* Saat itulah ia sadar bahwa kehidupan itu sendirilah yang merupakan tantangan sesungguhnya. Saat itu juga ia mengambil keputusan untuk hidup. Ia kerahkan sisa energinya mengulurkan satu lengannya untuk mencabut rumput. Dengan fokus total, ia perlahan-lahan mendekatkannya ke hidungnya. Ia tidak dapat merasakan apa pun. Begitu ia mencium bau rumput itu, kepedihannya terasa lagi, dan ia tahu bahwa ia masih hidup. Ia terus berjuang.

Ketika kru film menemukannya, mereka yakin ia pasti mati. Mimik wajah dan komentar mereka membuat Martin mempertanyakan kemampuannya sendiri untuk bertahan hidup. Ia mulai kehilangan kekuatannya. Menyadari

bahwa tidak ada waktu lagi, pilot utama dari kru film *Apocalypse* tersebut mempertaruhkan nyawanya sendiri dan menerbangkan helikopternya miring menembus angin dengan kecepatan tiga puluh hingga empat puluh knot untuk mengantarkan Martin ke rumah sakit di kota. Begitu tiba, Martin dibaringkan di tempat tidur dan segera dibawa ke ruang gawat darurat, di mana ia terus mendapatkan pesan-pesan eksplisit bahwa ia pasti mati. Ia semakin lemah setiap saatnya. Kemudian Janet datang. Yang ia dengar hanyalah bahwa Martin terserang kepanasan, tetapi kemudian para dokter memberitahukan parahnya kondisi Martin. Janet tidak bisa menerimanya—Janet tahu bahwa Martin membutuhkan kekuatan; Janet juga tahu bahwa ia harus mematahkan pola ketakutan Martin maupun ketakutannya sendiri. Janet segera mengambil tindakan, dan mencapai misinya hanya dengan satu pernyataan. Ketika Martin membuka matanya, Janet tersenyum sangat cerah dan berkata, *"Ini kan hanya film, sayang! Ini hanya film!"*"Martin mengatakan bahwa saat itulah ia tahu bahwa ia akan bertahan hidup dan mulai pulih. Sungguh metafora yang hebat! Seketika itu juga masalahnya tidak lagi terlalu parah tampaknya—itu adalah sesuatu yang sanggup ia tangani. "Mana pantas terkena serangan jantung hanya gara-gara film?" demikianlah implikasi pesannya, tetapi juga, di tingkatan yang lebih tinggi, saya percaya metafora tersebut menembus lebih dalam lagi. Kepedihan yang Anda alami ketika Anda sedang membuat film itu tidak pernah langgeng. Itu tidak nyata, dan pada titik tertentu sang sutradara akan menyerukan, *"Cut!"* Interupsi pola yang dilakukan Janet secara brilian itu, metafora tunggal itu, membantu Martin mengerahkan sumber-sumber dayanya, dan hingga hari ini, Martin percaya bahwa itulah yang menyelamatkan nyawanya.

Metafora tidaklah sekadar mempengaruhi kita sebagai individu; metafora juga mempengaruhi komunitas dan dunia kita. Metafora yang kita gunakan secara membudaya dapat membentuk persepsi dan tindakan kita—atau tidak adanya tindakan kita. Dalam beberapa puluh tahun terakhir, dengan majunya misi-misi ke bulan, kita mulai mengembangkan metafora, "Bumi Pesawat Ruang Angkasa". Sementara metafora ini terdengar hebat, ternyata tidak terlalu efektif untuk menciptakan respons emosional untuk menangani tantangan-tantangan ekologi. Mengapa? Sulit sekali menjadi emosional gara-gara pesawat ruang angkasa; tidak ada asosiasinya. Bandingkan itu dengan perasaan yang tercipta oleh metafora "Bumi Pertiwi". Seberapa bedakah perasaan Anda, mengenai menjaga "ibunda" Anda daripada "pesawat ruang angkasa" tetap bersih? Para pilot dan pelaut sering menggambarkan pesawat atau

kapalnya sebagai wanita cantik. Kata mereka, "Cantik, kan." Mengapakah tidak mereka katakan, "Ganteng kan?" Sebab mungkin mereka akan bersikap jauh lebih kasar terhadap pesawat atau kapal mereka itu seandainya mereka memandangnya sebagai pria gendut bernama Joe daripada putri yang ramping dan elok meluncur menembus udara atau laut.

Kita terus menggunakan metafora selama perang. Apakah nama bagian pertama operasi di Perang Teluk Persia itu? Sebelum perang dinyatakan, operasinya disebut "Operasi Perisai Gurun". Tetapi begitu komando tempur diberikan, Operasi Perisai Gurun diganti menjadi "Operasi Badai Gurun". Bayangkan bagaimana perubahan metafora tersebut langsung mengubah makna pengalamannya bagi semua orang. Bukan lagi melindungi sisa wilayah Arab lainnya dari Saddam Hussein, menurut perkataan Jenderal Norman Schwarzkopf sendiri, pasukannya menjadi "badai kebebasan", menyapu pasukan Irak keluar dari Kuwait.

"Sebuah tirai besi telah turun menaungi Benua."

—WINSTON CHURCHILL

Bayangkan betapa radikal wajah Eropa Timur telah berubah. "Tirai Besi" adalah metafora yang membentuk pengalaman setelah Perang Dunia II selama berpuluh-puluh tahun, dan Tembok Berlin menjadi simbol fisik dari hambatan yang membelah seluruh Eropa. Ketika Tembok Berlin dirobohkan pada bulan November 1989, yang dirobohkan adalah lebih dari sekadar tembok batu. Penghancuran simbol yang satu itu segera memberikan metafora baru yang mengubah keyakinan banyak orang tentang apa yang mungkin dalam hidup mereka. Mengapakah orang demikian senang merobohkan tembok tua itu padahal demikian banyak gerbang yang bisa mereka lalui? Karena meroboh-kan tembok tersebut merupakan metafora universal terhadap kemungkinan, kebebasan, dan menerobos hambatan.

COCOKKAN KATANYA DENGAN PERBUATANNYA

Menyadari kuasa yang sangat besar yang terkandung dalam metafora itu mencakup mengetahui bagaimana cara menggunakannya dalam konteks yang pantas. Tantangannya adalah bahwa banyak orang mempunyai metafora yang membantu dalam profesi mereka, tetapi menciptakan tantangan di rumah.

Saya mengenal seorang pengacara yang menemukan dirinya berusaha menerapkan metafora gugat-menggugat yang sama di rumahnya yang demikian efektif di tempat kerjanya. Suaminya suka memulai percakapan yang sama sekali polos dengannya, tiba-tiba, suaminya merasa sedang ditanyai sebagar saksi! Itu tidak terlalu efektif dalam hubungan pribadi bukan? Atau misalkan seseorang itu polisi yang penuh pengabdian. Kalau ia tidak dapat melupakan pekerjaannya ketika pulang, apakah menurut Anda ia bisa-bisa selalu mengamat-amati orang lain, kalau-kalau ada yang melanggar standar-standarnya?

Salah satu contoh terbaik tentang metafora yang tidak pantas adalah seorang pria yang demikian terdisasosiasikannya sehingga istri dan anak-anaknya tidak merasakan adanya hubungan sama sekali dengannya. Mereka benci bagaimana ia tidak pernah mengungkapkan perasaannya yang sesungguhnya dan fakta bahwa ia tampaknya selalu saja mengarahkan mereka. Tahukah Anda apa profesi pria ini? Ia seorang pengendali lalu lintas udara! Di tempat kerjanya, ia harus tetap tidak terlekat. Seandainya pun ada keadaan darurat, ia harus menjaga suaranya tetap tenang agar tidak mengejutkan para pilot yang sedang ia arahkan. Sikap terdisasosiasikan seperti itu sangat efektif di menara jaga, tetapi tidak efektif di rumahnya. Hati-hatilah untuk tidak membawa metafora yang pantas dalam konteks yang satu, seperti lingkungan di mana Anda bekerja, ke konteks yang tidak cocok, seperti bagaimana Anda berinteraksi dengan keluarga atau teman-teman Anda.

Apa sajakah metafora yang digunakan orang untuk hubungan-hubungan_ pribadinya? Ada orang yang menyebut dengan siapa ia menjalin hubungan itu "si tua." Ada yang menyebutnya, "diktator," "belenggu dan rantai," "sipir penjara." Seorang wanita bahkan menyebut suaminya "Pangeran Kegelapan!" Apa sajakah alternatif yang memberdayakan? Banyak orang menyebut pasangannya "kekasih," "belahan jiwa," "pasangan hidup," "pasangan tim." Namun demikian, bahkan mengubah sedikit saja nuansa suatu metafora sudah bisa mengubah cara Anda mempersepsikan hubungannya. Mungkin Anda tidak merasa bergairah pada "pasangan", tetapi tentunya Anda akan bergairah kepada "kekasih" Anda.

Apakah menurut Anda metafora yang Anda gunakan dalam merepresentasikan hubungan-hubungan Anda kepada diri sendiri maupun orang lain itu akan mempengaruhi perasaan Anda terhadap hubungan tersebut dan bagaimana Anda berinteraksi satu dengan yang lain? Tentu! Seorang wanita yang datang ke salah satu seminar Date With Destiny saya terus saja menyebut suaminya "si

berengsek", dan saya perhatikan bahwa setiap kali suaminya membicarakan tentangnya, ia menyebut wanita ini "kekasih" hidupnya atau "belahan jiwa" nya atau "karunia dari Allah". Ketika saya kemukakan hal itu kepada wanita ini, ia *shock,* sebab ia seorang wanita yang sangat mengasihi, yang tidak sadar betapa metafora yang diambil tanpa berpikir panjang itu bisa sangat beracun. Maka bersama-sama kami memilih metafora yang lebih pantas bagi hubungannya dengan suaminya.

YANG KUINGINKAN UNTUK NATAL ...

Salah seorang teman saya yang jelas-jelas tidak punya anak suka menyebut anak-anak itu "tukang muntah". Selama ia memegang metafora tersebut, bisa Anda bayangkan bagaimana respons anak-anak terhadapnya? Tetapi ketika itu, ia berperan menjadi Santa Claus di sebuah toserba-saya dengan teman-teman yang lain menjebaknya sehingga ia terpaksa melakukannya—dan ia harus menerima ratusan "tukang muntah" itu duduk di pangkuannya. Nah, pengalaman yang satu itu memberinya pandangan yang sama sekali baru tentang anak-anak dan mengubah metaforanya selamanya. Sekarang ia menyebut mereka "enak dirangkul"! Apakah menurut Anda itu mengubah perasaannya? Tentu. Menyebut anak-anak Anda "anak nakal" biasanya tidak membuat Anda ingin merawat mereka atau memupuk mereka. Pastikanlah Anda mempunyai metafora yang pantas, yang mendukung Anda dalam menangani anak-anak Anda—ingatlah, mereka mendengarkan dan mereka belajar dari Anda.

Salah satu metafora global yang paling memberdayakan, yang telah membantu saya melalui masa-masa sulit adalah kisah yang diceritakan oleh banyak pembicara dalam pengembangan pribadi. Yaitu cerita tentang tukang batu. Bagaimanakah ia memecah batu yang sangat besar itu? Ia mulai dengan palu besar dan ia hantam batu besar itu sekeras mungkin. Pertama kalinya ia menghantamnya, batu besar tersebut tidak bergeming—lecet pun tidak. Ia kembali menghantamnya berulang-ulang—100, 200, 300 kali tanpa hasil.

Setelah segala upayanya itu, batu besar tersebut mungkin saja masih juga belum menunjukkan tanda-tanda retak sedikit pun, tetapi ia terus menghantamnya. Orang terkadang lewat dan tertawa melihatnya, karena jelas-jelas tindakannya itu tidak membuahkan hasil. Namun, tukang batu itu sangat

cerdas. Ia tahu bahwa hanya karena Anda belum melihat hasil-hasil yang segera dari tindakan-tindakan Anda yang sekarang, itu tidaklah berarti bahwa Anda tidak meraih kemajuan. Ia terus menghantam di titik yang berbeda-beda, berulang-ulang, dan suatu saat—entah hantaman yang kelima ratus atau ke-tujuh ratus, mungkin yang keseribu empat—batunya bukan saja lecet, melain-kan terbelah menjadi dua. Apakah hantaman tunggal yang terakhir itu yang membelah batunya? Tentu saja, bukan. Tekanan yang terus-menerus itulah yang membelahnya. Bagi saya, penerapan disiplin **CANI!** secara konsisten itulah palu yang dapat membelah batu mana pun yang menghambat kemajuan Anda.

Bertahun-tahun yang lalu, salah seorang mentor awal saya, Jim Rohn, membantu saya memandang kehidupan saya dengan cara yang baru, dengan mengibaratkannya dengan musim. Sering kali ketika segalanya tampak suram, orang berpikir, "Ini pasti berlangsung selamanya." Sebagai gantinya, saya mengatakan, **"Kehidupan ada musimnya,** dan sekarang ini aku sedang di musim dingin." Yang hebatnya, kalau Anda menggunakan metafora ini, apa-kah yang selalu menyusul musim dingin? Musim semi! Matahari muncul, Anda tidak lagi kedinginan, dan tiba-tiba saja Anda bisa menanam benih baru. Anda mulai memperhatikan segala keindahan alam, kehidupan baru, dan pertum-buhan. Lalu datanglah musim panas. Panas, Anda merawat tanaman-tanaman kecil Anda, dan Anda memupuknya sehingga tidak kekeringan. Lalu musim gugur, ketika Anda berkesempatan menuai imbalan Anda. Terkadang itu tidak berhasil—mungkin badai hujan es menghancurkan panen Anda. Namun, kalau Anda percaya terhadap siklus musim, Anda tahu Anda akan mendapatkan kesempatan lagi.

Contoh hebat tentang kuasa metafora untuk mentransformasikan kehi-dupan seseorang diberikan oleh seorang pria di salah satu seminar Date With Destiny saya. Nama julukannya adalah "Maestro". (Saya selalu menyuruh mereka memilih nama bagi diri sendiri yang merupakan metafora untuk cara mereka ingin diperlakukan selama akhir pekan tersebut. Bahkan latihan sesederhana itu saja sudah bisa menciptakan perubahan-perubahan menarik pada orang-orang, sementara mereka mulai berusaha menerapkan "label" baru mereka itu. Seberapa bedakah menurut Anda, Anda akan bertindak, seandainya nama Anda adalah "Kilat" atau "Kasih" atau "Penari" atau "Tukang Sihir"?). Maestro adalah seorang pria mengagumkan yang kelebihan berat badan hampir 85 kg. Sementara saya bekerja dengannya, jelaslah bahwa ia mengasosiasikan gendut itu dengan spiritual. Ia menganggap bahwa kalau

Anda benar-benar gendut, maka hanya orang yang mempunyai kedalaman spiritual saja yang akan dapat memahami Anda karena hanya merekalah yang tidak jijik melihat kegendutan Anda itu. Orang-orang yang tulus akan berusaha memahami; orang-orang tipe nonspiritual yang dangkal akan demikian jijiknya sehingga tidak mungkin berhubungan dengan Anda. Katanya, "Saya tahu ini tidak masuk akal, tetapi pada intinya bagi saya nyata sekali bahwa kalau Anda gendut, Anda benar-benar spiritual. Renungkan saja semua guru gendut di seluruh dunia. Saya rasa Allan mengasihi orang gendut."

Kata saya, "Ya, saya rasa Allah mengasihi semua orang sih ... tetapi saya rasa apa yang Ia lakukan dengan orang-orang gendut adalah menusuknya dan memanggangnya di neraka!" Sayang Anda tidak melihat wajahnya ketika itu! Tentu, saya tidak bersungguh-sungguh mengucapkannya, tetapi itu benar-benar menginterupsi polanya dan menciptakan gambaran yang sangat jelas di benaknya. Lalu saya bertanya kepadanya, "Seperti apa sih tubuh Anda itu?" Katanya: "Ini kan bukan apa-apa; ini kan hanya sarana." Kata saya, "Apakah itu sarana berkualitas?" Katanya, "Tidaklah menjadi soal apakah berkualitas atau tidak, asalkan berfungsi."

Jelas dibutuhkan perubahan metafora. Ia sudah menjadi makhluk spiritual yang indah, maka saya membantunya mengambil metafora baru yang sejalan dengan keyakinannya sendiri. Saya tanyakan kepadanya bagaimana ia akan memperlakukan tubuhnya seandainya ia sadar bahwa itu *bukan saja sarananya, melainkan juga benar-benar bait jiwanya.* Saat itulah ia menganggukkan kepalanya dan bisa Anda lihat bahwa ia benar-benar percaya bahwa memang tubuhnya itu bait jiwanya. Dengan pergeseran persepsi yang sederhana itu, saat itu juga ia mengadakan semua perubahan yang diperlukan dalam aturan di bawah sadarnya tentang apa yang sebaiknya ia makan, kapan sebaiknya ia makan, bagaimana sebaiknya ia makan, dan bagaimana caranya ia memperlakukan tubuhnya. Sebuah metafora global mengubah segala yang pernah ia bayangkan tentang tubuhnya itu.

Bagaimanakah Anda akan memperlakukan bait? Akankah Anda menjejalkan banyak makanan berlemak dan berminyak ke dalamnya? Penghormatan baru sang Maestro terhadap tubuhnya itulah yang mentransformasikannya. Enam bulan setelah mengikuti seminar tersebut, *berat badannya telah turun 65 kg hanya dengan mengambil satu metafora tersebut* dan menerapkannya setiap hari. Itu telah menjadi metafora yang menjadi *kebiasaannya,* yang membentuk pikiran dan tindakan-tindakannya. Setelah itu, ketika ia berbelanja makanan,

ia bertanya kepada dirinya sendiri, "Akankah kumasukkan ini ke dalam bait?" Sesekali, kalau ia menemukan dirinya berjalan-jalan di antara rak-rak makanan tidak bergizi yang dahulu dimakannya, ia tinggal membayangkan tubuhnya dipanggang di neraka, maka segeralah ia meninggalkan rak-rak tersebut! Sang Maestro dahulu juga suka mendengarkan musik demikian kerasnya sehingga semua orang di sekelilingnya mengkhawatirkan kalau-kalau gendang telinga-nya rusak. Sekarang ia bahkan tidak lagi mendengarkan musik yang sama, karena katanya, "Saya ingin merawat bait saya." Sudah jelaskah Anda sekarang, tentang kuasa luar biasa dari metafora global untuk mengubah hampir segala bidang kehidupan Anda sekaligus?

METAMORFOSIS DARI ULAT BULU MENJADI KUPU-KUPU

Suatu hari, ketika putra saya Joshua berusia kira-kira enam atau tujuh tahun, ia pulang menangis histeris karena salah seorang temannya jatuh dari peralatan di arena bermain di sekolahnya lalu meninggal. Saya duduk bersama Josh dan saya katakan, "Nak, Ayah tahu bagaimana perasaanmu. Kamu kehilangan dia, dan memang sudah sepantasnya demikian. Tetapi sadarilah juga bahwa kamu merasa demikian karena kamu masih ulat bulu." Katanya, "Apa?" Saya berhasil mematahkan polanya sedikit. Kata saya, "Kamu berpikir seperti ulat bulu." Ia menanyakan apa maksud saya.

"Ada suatu titik," kata saya, "di mana kebanyakan ulat bulu berpikir mereka telah mati. Mereka pikir kehidupan telah berakhir. Kapankah itu?" Katanya, "Oh iya ya, ketika mereka mulai terbungkus sesuatu." Kata saya, "Benar, segeralah ulat bulu itu terbungkus dalam kepompongnya, terkubur. Dan tahu tidak? Seandainya kamu buka kepompong itu, ulat bulunya sudah tidak ada lagi di sana. Tinggal bekas-bekasnya saja. Dan kebanyakan orang, termasuk ulat bulu itu, berpikir bahwa ia sudah mati. Padahal ia mulai mengalami transformasi. Pahamkah kamu? Ia berubah dari satu bentuk ke bentuk lain. Dan segera sesudahnya, ia menjadi apa?" Dan Joshua menjawab, "Kupu-kupu."

Saya bertanya, "Bisakah ulat bulu yang lain melihat bahwa ulat bulu yang satu itu telah menjadi kupu-kupu?" Katanya, "Tidak." Kata saya, "Dan ketika seekor ulat bulu keluar dari kepompongnya, apakah yang ia lakukan?" Kata Joshua, "Ia terbang." Kata saya, "Benar, ia keluar dan sinar matahari menge-

ringkan sayapnya lalu ia terbang. Ia bahkan menjadi lebih indah daripada ketika ia masih berupa ulat bulu. Apakah ia menjadi lebih bebas atau kurang bebas?" Kata Josh, "Jauh lebih bebas." Dan kata saya, "Apakah menurutmu, ia akan lebih senang?" Dan Josh menjawab, "Benar—kakinya menjadi lebih sedikit sehingga tidak cepat lelah!" Dan kata saya, "Benar. Ia tidak membutuhkan kaki lagi; ia sudah punya sayap. Ayah rasa temanmu itu sudah punya sayap sekarang.

"Bukanlah kita yang memutuskan, kapan seseorang menjadi kupu-kupu. Kita pikir waktunya tidak tepat, tetapi Ayah rasa Allah lebih tahu tentang waktu yang tepat. Sekarang ini sedang musim dingin dan kamu menginginkannya musim panas, tetapi Allah mempunyai rencana lain. Terkadang kita harus hanya percaya saja bahwa Allah lebih tahu daripada kita bagaimana caranya menjadikan kupu-kupu. Dan ketika kita masih ulat bulu, terkadang kita bahkan tidak sadar bahwa kupu-kupu itu ada, sebab mereka di atas kita—tetapi mungkin seharusnya kita ingat saja bahwa mereka ada." Dan Joshua pun tersenyum, merangkul saya dan berkata, "Saya berani bertaruh teman saya itu menjadi kupu-kupu yang indah."

Metafora bisa mengubah makna yang Anda asosiasikan dengan apa pun, mengubah dengan apa Anda mengkaitkan kepedihan dan kenikmatan, dan mentransformasikan kehidupan Anda sama efektifnya seperti metafora itu mentransformasikan bahasa Anda. Pilihlah metafora itu dengan saksama, pilihlah dengan cerdas, pilihlah sehingga metafora itu memperdalam serta memperkaya pengalaman hidup Anda maupun orang-orang yang Anda pedulikan. Jadilah "detektif metafora." Setiap kali Anda mendengar seseorang menggunakan metafora yang membatasi, turun tanganlah, patahkanlah polanya, dan tawarkanlah metafora yang baru. Lakukanlah ini bagi orang lain dan juga bagi diri sendiri.

Oleh karena itu, cobalah latrhan berikut:

1. Apakah kehidupan itu? Tuliskanlah metafora-metafora yang sudah Anda pilih: "Kehidupan itu seperti ..." apa? Renungkanlah segala yang terpikirkan oleh Anda, sebab mungkin saja Anda mempunyai lebih dari satu metafora untuk kehidupan. Ketika Anda berada dalam kondisi yang kurang rasional, mungkin Anda menyebutnya pergumulan atau perang, dan ketika Anda berada dalam kondisi yang baik, mungkin Anda memandangnya sebagai karunia. Tuliskanlah semuanya. Lalu evaluasilah kembali dan tanyakanlah kepada diri sendiri, "Kalau kehidupan seperti itu, apakah maknanya bagiku?"

Kalau kehidupan itu sakral, apakah maknanya itu? Kalau kehidupan itu impian, apakah maknanya itu? Kalau seluruh dunia itu panggung, apakah maknanya itu? Setiap metafora Anda itu memberdayakan sekaligus membatasi. "Seluruh dunia itu panggung" mungkin hebat karena itu berarti Anda bisa menghasilkan perbedaan dan didengarkan. Namun, itu juga berarti bahwa Anda selalu harus naik pentas daripada mengungkapkan perasaan-perasaan Anda yang sesungguhnya. Jadi, pelajarilah baik-baik metafora-metafora yang selama ini Anda gunakan. Apa sajakah keuntungan dan kerugiannya? Metafora baru apa sajakah yang bisa Anda terapkan agar Anda merasa lebih bahagia, bebas, dan diberdayakan?

2. Buatlah daftar semua metafora yang Anda kaitkan dengan hubungan-hubungan atau pernikahan. Apakah metafora-metafora tersebut memberdayakan atau tidak memberdayakan? Ingatlah, kesadaran semata sudah bisa mentransformasikan metafora Anda, sebab otak Anda mulai mengatakan, "Itu tidak efektif—itu *menggelikan!"* Dan Anda bisa mengambil metafora baru dengan mudah. Indahnya teknologi ini terletak pada kesederhanaannya.

3. Pilihlah bidang lain yang paling mempengaruhi Anda—entah itu bisnis Anda, orangtua Anda, anak-anak Anda, kemampuan Anda belajar—dan temukanlah metafora-metafora Anda untuk bidang tersebut. Tuliskanlah metafora-metafora ini dan pelajarilah dampaknya. Tuliskanlah, "Belajar itu seperti bermain." Kalau belajar itu seperti "cabut gigi," bisa Anda bayangkan kepedihan yang Anda berikan kepada diri sendiri! Ini mungkin metafora yang perlu Anda ubah, *sekarang juga! Sekali* lagi, perhatikanlah konsekuensi positif maupun negatif dari setiap metafora Anda. Menelaahnya bisa menciptakan pilihan-pilihan baru bagi kehidupan Anda.

4. Ciptakanlah metafora-metafora baru yang lebih memberdayakan untuk setiap bidang tersebut. Putuskanlah bahwa mulai sekarang Anda akan memandang kehidupan sebagai setidaknya empat atau lima hal baru. Kehidupan bukan perang. Kehidupan bukan ujian. Kehidupan adalah permainan, kehidupan adalah tarian, kehidupan adalah sakral, kehidupan adalah karunia, kehidupan adalah rekreasi—apa pun yang menciptakan intensitas emosional yang paling positif bagi Anda.

5. Akhirnya putuskanlah bahwa Anda akan hidup dengan metafora-metafora baru yang memberdayakan itu selama tiga puluh hari mendatang.

Saya undang Anda untuk membiarkan pancaran metafora-metafora baru Anda itu "menyapu dan mengangkat Anda" dan membuat Anda merasa seperti "melayang-layang di udara" hingga Anda tiba di "Awan Kesembilan". Sementara Anda berada "di puncak dunia", Anda bisa melihat ke bawah ke "Jalan Mudah" dan "tergelitik geli", mengetahui bahwa sukacita yang sekarang ini Anda rasakan hanyalah "puncak gunung es". **Kendalikanlah metafora-metafora Anda sekarang dan ciptakanlah dunia baru bagi diri Anda sendiri: dunia kemungkinan, kekayaan, keajaiban, dan sukacita.**

Begitu Anda menguasai seni kreatif menciptakan metafora, mentransformasikan perbendaharaan kata, dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang memberdayakan, Anda siap mengerahkan ...

11

SEPULUH EMOSI KUASA

"Tanpa emosi, tidak mungkin gelap menjadi terang dan apatis menjadi gerakan."

—CARL JUNG

Saya ingin memperkenalkan Anda dengan seseorang bernama Walt. Walt adalah seorang manusia yang baik, yang layak, yang selalu berusaha melakukan kebenaran. Ia mengatur kehidupannya dengan baik: segalanya mempunyai tempat tersendiri dan benar urutannya. Pada hari biasa ia bangun tepat pukul 6.30, mandi, bercukur, minum kopi, menyambar bekal makanannya berupa *sandwich* bologna dan *Twinkies,* dan keluar rumah tepat pukul 7.30 yang menghabiskan empat puluh lima menit di jalanan. Ia tiba di meja kerjanya pukul 8.00, di mana ia mengerjakan pekerjaan yang telah ditekuninya selama dua puluh tahun terakhir ketika itu.

Pukul 17.00, ia pulang, membuka minuman dingin, dan menyambar *remote* TV. Sejam kemudian istrinya pulang dan mereka memutuskan apakah akan makan makanan sisa atau memasukkan pizza ke dalam *microwave.* Setelah makan malam ia menonton berita sementara istrinya memandikan anak mereka dan mengantarkannya tidur. Tidak lebih dari pukul 21.30, Walt sudah tidur. Ia mencurahkan akhir pekannya untuk pekerjaan di halaman, merawat mobilnya, dan tidur. Walt dan istri barunya telah tiga tahun menikah, dan meskipun ia tidak bisa menggambarkan hubungan mereka sebagai "berkobar penuh gairah," toh hubungan mereka itu leluasa—walaupun belakangan ini tampaknya mulai mengulang banyak pola yang sama dengan pernikahan pertamanya dahulu.

Apakah Anda mengenal seseorang yang seperti Walt? Mungkin ia seseorang yang Anda *kenal dengan baik*—seseorang yang tidak pernah menderita dalam

kehancuran hati atau merana, tetapi juga tidak pernah menikmati gairah dan sukacita. Saya pernah mendengar bahwa perbedaan kemapanan dengan kubur hanyalah beberapa kaki, dan lebih dari seratus tahun yang lalu, Thoreau mengatakan bahwa "sebagian besar manusia hidup putus asa dalam hatinya." Memasuki milenium baru ini, ungkapan tersebut sayangnya lebih tepat daripada sebelumnya. Kalau ada suatu hal yang saya perhatikan dalam surat yang tak terhitung banyaknya yang saya terima sejak menulis *Kuasa Tak Terbatas,* itu adalah sangat menonjolnya disasosiasi seperti itu dalam kehidupan mereka—sesuatu yang "terjadi" begitu saja karena hasrat mereka untuk menghindarkan kepedihan—dan betapa mereka mendambakan kehidupan yang jauh lebih hidup, lebih bergairah, lebih menyenangkan. Dari sudut pandang saya, ketika saya berkeliling dunia, berjumpa dengan orang-orang dengan segala bidang kehidupan dan "meraba denyut" ratusan ribu individu, tampaknya kita semua secara naluriah menyadari risiko "kematian" emosional dan mati-matian mencari berbagai cara untuk menjadikan jantung kita kembali berdebar.

Demikian banyak orang yang menderita ilusi bahwa emosi itu sama sekali di luar kuasa mereka, bahwa emosi itu hanyalah terjadi secara spontan sebagai reaksi dari kejadian-kejadian dalam kehidupannya. Sering kali kita takut terhadap emosi seolah-olah emosi itu virus yang mengincar dan menyerang kita ketika kita paling rentan. Terkadang kita memandang emosi itu sebagai "saudara sepupu inferior" dibandingkan dengan daya intelektual kita, dan kita meremehkan validitasnya. Atau kita asumsikan bahwa emosi itu timbul sebagai respons terhadap apa yang dilakukan atau dikatakan orang lain kepada kita. Apakah kesamaan di antara semua anggapan global ini? Kesamaannya adalah konsepsi keliru bahwa kita tidak kuasa mengendalikan hal-hal misterius yang disebut emosi itu.

Karena kebutuhannya untuk menghindarkan emosi tertentu, orang sering kali bertindak ekstrem, bahkan menggelikan. Entah mereka beralih ke obat-obatan, alkohol, makan berlebih, judi, setelah itu mereka mengalami depresi. Agar tidak "melukai" orang yang dikasihi (atau dilukai), mereka menekan semua emosi mereka, berakhir menjadi robot emosional, dan pada akhirnya menghancurkan segala perasaan keterhubungan yang mempertemukan mereka pada awalnya, sehingga justru *menghancurkan* hati orang yang paling mereka kasihi.

Saya percaya ada empat cara dasar orang menangam emosinya. Yang manakah dari keempat cara ini yang Anda gunakan hari ini?

1. Menghindar. Kita semua ingin menghindarkan emosi menyakitkan. Akibatnya, kebanyakan orang berusaha menghindarkan situasi apa pun yang bisa menuntun ke arah emosi yang mereka takutkan—atau lebih parah lagi, ada orang yang berusaha tidak merasakan emosi sama sekali! Kalau, misalnya, mereka takut ditolak, mereka coba menghindarkan situasi apa pun yang bisa menuntun pada penolakan. Mereka menjauhi hubungan. Mereka tidak melamar pekerjaan yang menantang. Menangani emosi dengan cara ini adalah perangkap paling parah, sebab dengan menghindarkan situasi negatif mungkin bisa melindungi Anda dalam jangka pendek, itu juga menghalangi Anda dari merasakan kasih, keintiman, dan hubungan yang justru paling Anda inginkan. **Dan akhirnya, Anda tidak mungkin menghindarkan perasaan.** Pendekatan yang jauh lebih ampuh adalah belajar menemukan makna positif yang tersembunyi di balik hal-hal yang sebelumnya Anda anggap emosi negatif itu.

2. Menyangkal. Pendekatan kedua dalam menangani emosi adalah strategi menyangkal. Orang sering berusaha *tidak berhubungan* dengan perasaannya dengan mengatakan, "Saya merasa tidak seburuk *itu"* Sementara itu mereka terus saja mengobarkan api di dalam diri mereka dengan merenungkan betapa buruk segalanya, atau bagaimana seseorang telah memanfaatkan mereka, atau bagaimana mereka telah melakukan segala kebenaran tetapi segalanya tetap tidak beres, dan mengapa itu selalu terjadi kepada *mereka?* Dengan kata lain, mereka tidak pernah mengubah fokus atau fisiologi mereka, mereka terus saja mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tidak memberdayakan. Mengalami suatu emosi dan berusaha berpura-pura itu tidak ada, hanya menciptakan kepedihan lebih besar. Sekali lagi, mengabaikan pesan yang coba disampaikan emosi Anda itu tidaklah akan menjadikan segalanya lebih baik. **Kalau pesan yang coba disampaikan emosi Anda itu diabaikan, emosi itu justru akan** *semakin intensif* **hingga akhirnya Anda memperhatikannya.** Mencoba menyangkal emosi Anda bukanlah solusinya. Memahaminya dan menggunakannya adalah strategi yang akan Anda pelajari dalam bab ini.

3. **Berkompetisi.** Banyak orang tidak lagi melawan emosi-emosinya yang menyakitkan dan justru memutuskan untuk bergelimang di dalamnya. Bukannya mempelajari pesan positif yang coba disampaikan emosi mereka itu, mereka malah mengintensifkannya dan menjadikannya semakin parah daripada yang sesungguhnya. Itu menjadi "lencana keberanian" dan mereka mulai berkompetisi dengan orang lain, mengatakan, "Kamu pikir *keadaanmu* parah ya? Belum tahu keadaanku!" Itu benar-benar menjadi bagian dari identitas

mereka, cara menjadi unik; mereka mulai membanggakan diri sebagai yang lebih parah daripada siapa pun juga. Seperti yang bisa Anda bayangkan, inilah perangkap yang paling mematikan. Pendekatan ini harus dihindarkan dengan segala cara, sebab ini menjadi ramalan yang tergenapi sendirinya, di mana orang yang bersangkutan terus berinvestasi dalam perasaan tidak senang—dan akhirnya benar-benar terperangkap. Pendekatan yang jauh lebih ampuh dan sehat dalam menangani emosi yang kita anggap menyakitkan adalah menyadari bahwa itu ada maksud positifnya, yaitu ...

4. Belajar dan Memanfaatkan. Kalau Anda ingin menjadikan kehidupan Anda benar-benar berhasil, Anda *harus* menjadikan emosi-emosi Anda efektif bagi Anda. Anda tidak bisa lari dari emosi-emosi Anda; Anda tidak bisa menutup telinga terhadapnya; Anda tidak bisa meremehkannya atau menipu diri sendiri tentang maknanya. Anda juga tidak bisa membiarkan emosi-emosi Anda mengendalikan kehidupan Anda. Emosi, bahkan yang tampaknya menyakitkan pun dalam jangka pendek, sebenarnya ibarat kompas internal yang menunjukkan Anda ke arah tindakan-tindakan yang harus Anda ambil untuk sampai pada sasaran-sasaran Anda. Tanpa mengetahui bagaimana cara menggunakan kompas tersebut, Anda selamanya akan takluk pada badai psikis apa pun yang melanda Anda.

Banyak disiplin terapeutik dimulai dengan asumsi yang keliru bahwa emosi itu musuh kita atau bahwa kesejahteraan emosional kita berakar di masa lalu kita. Sebenarnya, kita bisa berubah dari menangis menjadi tertawa dalam sekejap kalau pola fokus mental dan fisiologi kita diinterupsi dengan cukup kuat. Psikoanalisis ala Freud misalnya, mencari "rahasia-rahasia gelap yang mendalam" di masa lalu kita untuk menjelaskan kesulitan kita di masa sekarang. Padahal kita semua tahu bahwa apa pun yang terus Anda cari, pasti Anda temukan. Kalau Anda terus saja mencari alasan mengapa masa lalu Anda mengacaukan masa sekarang Anda, atau mengapa Anda demikian "kacau", otak Anda akan mematuhinya dengan memberikan acuan-acuan untuk mendukung permintaan Anda tersebut dan menghasilkan emosi-emosi negatif yang relevan. Alangkah jauh lebih baik seandainya Anda memegang keyakinan global bahwa "masa lalu Anda tidak sama dengan masa depan Anda!"

Satu-satunya cara untuk secara efektif memanfaatkan emosi-emosi Anda adalah dengan memahami bahwa emosi-emosi tersebut bermanfaat bagi Anda. Anda harus belajar dari emosi-emosi Anda dan memanfaatkannya untuk raen-ciptakan hasil-hasil yang Anda inginkan untuk kualitas kehidupan yang lebih

baik. **Emosi-emosi yang dahulu Anda anggap negatif itu sebenarnya hanyalah panggilan untuk** *mengambil tindakan.* Bahkan, daripada menyebutnya emosi-emosi negatif, mulai dari bab ini, marilah kita menyebutnya **Sinyal-sinyal Tindakan.** Begitu Anda mengenal setiap sinyalnya dan pesannya, emosi-emosi Anda bukan lagi musuh Anda, melainkan sekutu Anda. Mereka menjadi teman Anda, mentor Anda, pelatih Anda; mereka *membimbing* Anda bahkan melalui pasang surut kehidupan yang paling ekstrem. Belajar memanfaatkan sinyal-sinyal ini membebaskan Anda dari ketakutan Anda dan memungkinkan Anda mengalami segala kekayaan yang sanggup diraih manusia. Jadi, untuk sampai ke titik tersebut, Anda *harus* mengubah anggapan-anggapan global Anda tentang apa emosi itu. Emosi bukanlah pemangsa, pengganti logika, atau produk keinginan orang lain yang berubah-ubah. Emosi adalah Sinyal Tindakan yang berusaha *membimbing* Anda pada janji kualitas kehidupan yang lebih baik.

Kalau Anda hanya reaktif terhadap emosi-emosi Anda melalui pola menghindar, Anda akan melewatkan pesan berharga yang mereka coba sampaikan kepada Anda. Kalau Anda terus melewatkan pesan mereka dan tidak menangani emosi-emosi tersebut ketika baru muncul, mereka akan bertumbuh menjadi krisis besar. Semua emosi kita penting dan berharga selama dalam jumlah, waktu, dan konteks yang tepat.

Sadarilah bahwa emosi yang Anda rasakan *saat ini juga* adalah karunia, panduan, sistem dukungan, panggilan untuk *mengambil* ***tindakan.*** **Kalau Anda menekan emosi-emosi Anda dan mencoba mengusirnya dari kehidupan Anda, atau kalau Anda memperbesar dan membiarkannya mengendalikan segalanya, Anda menyia-nyiakan salah satu sumber daya kehidupan yang paling berharga.**

Lalu apa sumber emosi itu? **Anda sendirilah sumber segala emosi Anda;** *Anda* **sendirilah yang menciptakannya.** Demikian banyak orang merasa mereka harus menunggu pengalaman tertentu untuk merasakan emosi yang mereka inginkan. Misalnya, mereka tidak mengizinkan diri sendiri merasa dikasihi atau bahagia atau yakin kecuali pengharapan-pengharapan tertentu telah dipenuhi. Ketahuilah bahwa **Anda bisa merasa bagaimanapun sesuai pilihannya Anda sendiri, kapan saja,**

Di seminar yang saya adakan dekat rumah saya di Del Mar, California, telah kami ciptakan acara seru untuk mengingatkan siapa kita yang sebenarnya bertanggung jawab atas emosi-emosi kita. Seminar-seminar ini diadakan di hotel bintang empat yang mewah, Inn L'Auberge, yang terletak di tepi pantai,

dan juga dekat dengan stasiun kereta. Kira-kira empat kali sehari, Anda bisa mendengar peluit keretanya berbunyi keras sekali ketika kereta lewat. Ada peserta seminar yang akan jengkel karena interupsi tersebut (ingat, mereka belum tahu tentang Perbendaharaan Kata Transformasional!), maka saya putuskan bahwa itu adalah kesempatan yang sangat baik untuk mengubah frustrasi menjadi kegembiraan. "Mulai sekarang," kata saya, "setiap kali kita mendengar peluit kereta itu, kita akan merayakannya. Saya ingin tahu seberapa jauh Anda bisa membuat diri Anda senang setiap kali mendengar kereta itu. Kita selalu saja menantikan orang yang tepat atau situasi yang tepat sebelum kita merasa senang. Akan tetapi, siapa yang menentukan apakah ini orang yang tepat atau situasi yang tepat? Ketika Anda merasa senang, siapakah yang membuat Anda senang? *Anda sendiri!* Tetapi Anda intinya mempunyai aturan yang mengatakan bahwa Anda harus menunggu hingga A, B, dan C terjadi sebelum Anda membiarkan diri sendiri senang. Mengapa menunggu? Mengapa tidak membuat aturan yang mengatakan bahwa setiap kali Anda mendengar peluit kereta, Anda otomatis merasa sangat senang? Kabar baiknya adalah bahwa peluit kereta itu mungkin lebih konsisten dan dapat diramalkan daripada orang yang Anda harapkan muncul untuk membuat Anda senang!"

Sekarang, setiap kali kami mendengar kereta lewat, terjadilah perayaan. Orang-orang langsung melompat dari kursinya, bersorak dan berteriak, dan bertindak seperti maniak konyol—termasuk para dokter, pengacara, dirut—orang-orang yang katanya cerdas sebelum mereka tiba! Sementara semua orang duduk kembali, terdengarlah tawa canda. Pelajaran apakah yang bisa dipetik? Anda tidak harus menunggu apa pun atau siapa pun! **Anda tidak membutuhkan** alasan **khusus untuk merasa senang—Anda bisa sekadar memutuskan untuk merasa senang** *sekarang juga,* **hanya karena Anda masih hidup, hanya karena Anda mau merasa senang.**

Jadi, kalau Anda sendiri sumber segala emosi Anda, mengapa tidak merasa selalu senang? Kembali, itu adalah karena emosi-emosi Anda yang katanya negatif itu memberi Anda pesan. **Apakah pesan dari Sinyal-sinyal Tindakan itu? Mereka sedang memberi tahu Anda bahwa sekarang ini Anda sedang melakukan apa yang tidak efektif, bahwa alasan Anda mengalami kepedihan adalah entah karena cara Anda** *mempersepsikan* **segalanya atau** *prosedur* **yang Anda gunakan: khususnya, cara Anda** *mengkomunikasikan* **kebutuhan-kebutuhan dan hasrat-hasrat Anda kepada orang lain, atau** *tindakan-tindahan yang Anda ambil.*

Yang Anda lakukan itu tidaklah memperoleh hasil yang Anda inginkan, dan Anda harus *mengubah pendekatan Anda.* Ingatlah bahwa persepsi Anda itu dikendalikan oleh apa yang menjadi fokus Anda dan makna yang Anda tafsirkan dari segalanya. Anda bisa mengubah persepsi Anda dalam sekejap, hanya dengan mengubah cara Anda menggunakan fisiologi Anda atau dengan menanyakan pertanyaan yang lebih baik kepada diri sendiri.

Prosedur Anda mencakup gaya komunikasi Anda. Mungkin Anda terlalu kasar dalam berkomunikasi, atau mungkin prosedur Anda bahkan tidak meng-komunikasikan kebutuhan Anda. Anda mengharapkan orang lain tahu apa yang Anda butuhkan. Ini bisa menciptakan banyak frustrasi, amarah, dan kepedihan dalam kehidupan Anda. **Mungkin Sinyal Tindakan berupa merasa terluka itu berusaha memberi tahu Anda bahwa Anda perlu mengubah cara Anda berkomunikasi** sehingga tidak merasa terluka lagi nantinya. **Merasa depresi adalah juga panggilan untuk mengambil tin-dakan, yang memberi tahu Anda** bahwa Anda perlu mengubah persepsi Anda bahwa masalah-masalah yang Anda tangani itu tetap atau tak terkendali. Atau, Anda perlu mengambil semacam tindakan fisik untuk menangani suatu bidang kehidupan Anda sehingga sekali lagi Anda ingat bahwa Anda sendirilah yang memegang kendali.

Inilah pesan sejati dari semua Sinyal Tindakan Anda. Mereka hanya ber-usaha mendukung Anda untuk mengambil tindakan untuk mengubah cara Anda berpikir, mengubah cara Anda mempersepsikan segalanya, atau meng-ubah prosedur Anda untuk berkomunikasi atau berperilaku. Panggilan-panggilan untuk mengambil tindakan ini adalah untuk mengingatkan Anda bahwa jangan sampai menjadi seperti lalat yang terus-menerus menabrakkan dirinya ke kaca jendela—kalau tidak Anda ubah pendekatan Anda, segala keuletan di dunia tidak akan pernah berhasil. Sinyal-sinyal Tindakan Anda itu berbisik kepada Anda (mungkin berteriak!) melalui pengalaman pedih, bahwa Anda perlu mengubah apa yang Anda lakukan.

ENAM LANGKAH MENUJU PENGUASAAN EMOSIONAL

Saya telah menemukan bahwa setiap kali saya merasakan emosi yang menya-kitkan, ada enam langkah yang dapat Anda ambil dengan sangat cepat untuk mematahkan pola-pola saya yang membatasi, memetik manfaat dari emosi

tersebut, dan mempersiapkan diri sehingga di masa depan saya bisa memetik pelajaran dari emosi tersebut dan menghapuskan kepedihannya dengan lebih cepat. Marilah kita bahas secara singkat.

LANGKAH PERTAMA

Identifikasikanlah Apa yang Sebenarnya Anda Rasakan

Demikian sering orang merasa demikian kelebihan bebannya sehingga mereka bahkan tidak tahu apa yang mereka rasakan. Yang merekr tahu hanyalah bahwa mereka "diserang" oleh semua emosi dan perasaan negatif itu.

Daripada merasa kelebihan beban, mundurlah sejenak dan tanyakanlah kepada diri sendiri, "Apakah yang sebenarnya kurasakan sekarang ini?" Kalau jawaban yang pertama muncul adalah, "Aku merasa marah," tanyakanlah, "Apa benar marah? Atau sesuatu yang lain? Mungkin aku *tersinggung.* Atau merasa *kalah."* Sadarilah bahwa merasa tersinggung atau kalah itu tidaklah sehebat merasa marah. Hanya dengan meluangkan waktu sejenak untuk meng-identifikasikan apa yang sebenarnya Anda rasakan, dan mulai memper-tanyakan emosi Anda, Anda mungkin sudah dapat menurunkan intensitas emosional yang Anda alami itu, dan oleh karenanya juga menangani situasinya dengan jauh lebih cepat dan mudah.

Kalau misalnya Anda mengatakan, "Sekarang ini aku merasa ditolak," bisa Anda tanyakan kepada diri sendiri, "Apakah aku merasa ditolak, atau merasa *terpisah* dari seseorang yang kukasihi? Apakah aku merasa ditolak, atau merasa *kecewa?* Apakah aku merasa ditolak, atau merasa sedikit *tidak leluasa?"* Ingatlah kuasa Perbendaharaan Kata Transformasional untuk langsung menurunkan intensitas Anda. Kembali, sementara Anda mengidentifikasikan apa yang sebenarnya Anda rasakan, Anda bisa lebih menurunkan intensitas Anda lagi, yang menjadikannya jauh lebih mudah untuk belajar dari emosi tersebut.

LANGKAH KEDUA

Akui dan Hargailah Emosi-emosi Anda, Mengetahui bahwa Mereka Mendukung Anda

Janganlah sampai menganggap emosi Anda itu salah. Ide bahwa apa pun yang Anda rasakan itu "salah" hanya akan menghancurkan komunikasi jujur dengan

diri sendiri maupun dengan orang lain. Bersyukurlah bahwa ada bagian otak Anda yang mengirimkan sinyal mendukung, panggilan untuk mengambil tindakan, untuk mengadakan perubahan entah dalam persepsi Anda tentang aspek tertentu dari kehidupan Anda atau dalam tindakan-tindakan Anda. Kalau Anda mau mempercayai emosi-emosi Anda, mengetahui bahwa walaupun Anda tidak memahaminya saat itu, setiap pengalaman Anda adalah untuk mendukung Anda dalam mengadakan perubahan yang positif, Anda akan segera menghentikan perang yang sebelumnya Anda alami dengan diri sendiri. Sebagai gantinya, Anda akan merasa diri bergerak menuju solusi-solusi sederhana. Menganggap suatu emosi "salah" jarang sekali menjadikannya menurun intensitasnya. Apa pun yang Anda lawan cenderung semakin menjadi-jadi. *Kembangkanlah perasaan menghargai terhadap semua emosi,* dan seperti anak yang membutuhkan perhatian, Anda akan menemukan emosi-emosi Anda "menjadi tenang" hampir seketika.

LANGKAH KETIGA

Penasaranlah tentang Pesan yang Ingin Disampaikan Emosi Tersebut

Anda ingat kuasa mengubah kondisi emosional? Kalau Anda menempatkan diri dalam kondisi pikiran di mana Anda benar-benar merasa penasaran tentang mempelajari sesuatu, itu adalah interupsi pola yang segera bagi emosi apa pun dan memungkinkan Anda untuk belajar banyak tentang diri sendiri. **Menjadi penasaran membantu Anda** menguasai **emosi Anda, memecahkan tantangannya, dan mencegah terulangnya masalah yang sama di masa mendatang.**

Ketika Anda mulai merasakan emosinya, penasaranlah tentang apa yang sebenarnya ingin disampaikannya kepada Anda. Apakah yang perlu Anda lakukan sekarang untuk menjadikan segalanya lebih baik? Kalau Anda merasa kesepian misalnya, penasaranlah dan bertanyalah, "Apakah mungkin aku hanya keliru menafsirkan situasinya menjadi berarti bahwa aku ini sendirian, padahal aku punya segala jenis teman? Kalau kuberitahukan saja kepada mereka bahwa aku ingin bertemu, bukankah mereka juga akan senang bertemu? Apakah kesepian ini memberiku pesan bahwa aku perlu mengambil tindakan, lebih banyak mengulurkan tangan dan menjalin hubungan dengan sesama?"

Berikut adalah empat pertanyaan yang hendaknya Anda ajukan kepada diri sendiri untuk menjadi penasaran dengan emosi-emosi Anda:

Apakah yang sebenarnya ingin kurasakan?

Apakah yang kuyakini sampai merasa seperti selama ini?

Apakah yang bersedia kulakukan untuk menciptakan solusinya dan menangani sekarang ini?

Apakah yang bisa kupelajari dari sini?

Sementara Anda semakin penasaran dengan emosi-emosi Anda, Anda akan mendapatkan pembedaan-pembedaan tentangnya, bukan hanya hari ini, melainkan juga di masa mendatang.

LANGKAH KEEMPAT

Yakinlah

Yakinlah bahwa Anda sanggup menangani emosi tersebut segera. **Cara paling cepat, paling sederhana, dan paling ampuh yang saya ketahui untuk menangani emosi apa pun adalah mengingat saat ketika Anda merasakan emosi serupa dan sadar bahwa** *Anda pernah sukses menanganinya.* Karena Anda pernah menanganinya, tentunya Anda bisa menanganinya lagi sekarang. Sesungguhnya, kalau Anda pernah mendapatkan Sinyal Tindakan tersebut sebelumnya, Anda sudah mempunyai *strategi* untuk mengubah kondisi emosional Anda.

Jadi, berhentilah sekarang juga dan ingat-ingatlah ketika Anda merasakan emosi-emosi yang sama dan bagaimana Anda menanganinya dengan positif. Gunakanlah itu sebagai model peran atau daftar periksa untuk hal yang bisa Anda lakukan sekarang ini untuk mengubah perasaan Anda. Apakah yang Anda lakukan ketika itu? Apakah Anda mengubah apa yang menjadi fokus Anda, pertanyaan-pertanyaan yang Anda ajukan kepada diri sendiri, persepsi-persepsi Anda? Atau apakah Anda mengambil semacam tindakan baru? Putuskanlah untuk melakukan hal yang sama sekarang juga, dengan keyakinan bahwa itu akan efektif seperti sebelumnya.

Kalau Anda merasa depresi, misalnya, dan Anda pernah berhasil mengubahnya, tanyakanlah kepada diri sendiri, "Apakah yang kulakukan ketika itu?" Apakah Anda mengambil tindakan baru seperti berlari atau menelepon? Begitu Anda mendapatkan pembedaan tentang apa yang telah Anda lakukan

ketika itu, lakukanlah hal yang sama sekarang, maka Anda akan mendapatkan hasil-hasil yang sama.

LANGKAH KELIMA

Pastikanlah Bahwa Anda Sanggup Menanganinya Bukan Hanya Hari Ini, Melainkan Juga di Masa Mendatang

Pastikanlah bahwa Anda *sanggup* menangani emosi tersebut dengan mudah di masa depan dengan mempunyai rencana yang hebat untuk itu. Salah satu caranya adalah dengan mengingat cara-cara Anda menanganinya di masa lalu, dan *berlatih* menangani situasi di masa depan di mana Sinyal Tindakannya akan muncul lagi. Lihatlah, dengarlah, dan rasakanlah diri Anda menangani situasi-nya dengan mudah. Pengulangan dengan intensitas emosional yang tinggi akan menciptakan di dalam diri Anda jalan neural kepastian bahwa Anda bisa dengan mudah menangani tantangan-tantangan seperti itu.

Selain itu, tuliskanlah di atas kertas tiga atau empat cara lain untuk meng-ubah persepsi Anda ketika suatu Sinyal Tindakan muncul, atau cara untuk mengubah bagaimana Anda mengkomunikasikan perasaan atau kebutuhan Anda, atau cara untuk mengubah tindakan-tindakan yang Anda ambil dalam situasi tersebut.

LANGKAH KEENAM

Bersemangatlah, dan Ambillah Tindakan

Setelah Anda selesai mengambil lima langkah pertama itu—mengidenti-fikasikan apa yang sebenarnya Anda rasakan, menghargai emosinya daripada melawannya, penasaran tentang apa sebenarnya maknanya dan pelajaran yang ingin diberikan kepada Anda, belajar darinya, mencari tahu bagaimana caranya mengubah segalanya dengan mencontoh strategi-strategi sukses Anda di masa lalu dalam menangani emosi yang sama, dan berlatih menanganinya dalam situasi-situasi di masa depan dan menanamkan rasa pasti—langkah terakhirnya sudah jelas: *Bersemangatlah, dan ambillah tindakan!* Bersemangatlah karena nyatanya Anda bisa dengan mudah menangani emosi tersebut, dan ambillah tindakan segera untuk membuktikan bahwa Anda benar-benar telah me-

nanganinya. Jangan tetap mandek dalam emosi-emosi yang membatasi Anda. Ekspresikanlah diri dengan menggunakan apa yang telah Anda latih secara internal untuk menciptakan perubahan dalam persepsi Anda atau dalam tindakan Anda. Ingatlah bahwa pembedaan-pembedaan baru yang baru saja Anda dapatkan akan mengubah perasaan Anda bukan saja hari ini, melainkan juga bagaimana Anda menangani emosi yang sama di masa mendatang.

Dengan keenam langkah sederhana ini, Anda bisa menguasai emosi apa saja yang muncul dalam kehidupan Anda. Kalau Anda mendapati diri menangani emosi yang sama berulang-ulang, metode enam langkah ini akan membantu Anda mengidentifikasikan polanya dan mengubahnya dalam waktu yang sangat singkat.

Jadi, berlatihlah menggunakan sistem ini. Seperti apa pun juga yang masih baru, pada awalnya mungkin kikuk rasanya. Namun semakin sering Anda melakukannya, semakin mudahlah Anda menggunakannya, dan segera akan Anda temukan diri Anda mampu menunjukkan jalan Anda melalui apa yang dahulu Anda anggap sebagai ranjau emosional. Yang akan Anda lihat sebagai gantinya adalah pelatih pribadi yang memandu Anda setiap langkahnya, menunjukkan ke mana Anda perlu menuju untuk mencapai sasaran-sasaran Anda.

Ingatlah, saat terbaik untuk menangani suatu emosi adalah ketika Anda baru merasakannya. Adalah jauh lebih sulit, menginterupsi pola emosional yang sudah meledak. Filosofi saya adalah, "Bunuhlah monsternya ketika masih kecil." Gunakanlah sistem ini dengan cepat, begitu Sinyal Tindakan yang bersangkutan muncul, Anda akan menemukan diri Anda mampu dengan cepat menangani emosi apa saja.

SEPULUH SINYAL TINDAKAN

Dengan keenam langkah itu saja, Anda sudah bisa mengubah sebagian besar emosi. Namun, agar Anda bahkan tidak perlu menggunakan keenam langkah tersebut, mungkin ada baiknya Anda secara sadar memahami pesan positif apa yang ingin disampaikan oleh setiap emosi utama atau Sinyal Tindakan Anda itu kepada Anda. Dalam halaman-halaman berikut, saya akan menjelaskan sepuluh emosi utama yang kebanyakan orang coba hindarkan padahal justru bermanfaat untuk mendorong Anda mengambil tindakan.

Membaca daftar Sinyal Tindakan ini tidaklah akan segera membuat Anda menguasai emosi-emosi Anda. Anda harus *menggunakan pembedaan-pembedaan ini secara konsisten* untuk menuai manfaatnya. Saya sarankan Anda baca ulang bagian ini beberapa kali, menggarisbawahi bidang-bidang yang terutama relevan bagi Anda, lalu menuliskan Sinyal-sinyal Tindakan ini di kartu berukuran 3x5 cm yang bisa Anda bawa ke mana-mana, mengingatkan diri sendiri akan makna sesungguhnya dari setiap emosi ini dan tindakan apa yang bisa Anda ambil untuk memanfaatkannya. Simpanlah kartu-kartu ini di penangkal sinar matahari di mobil Anda, bukan saja agar Anda bisa membacanya kembali sepanjang hari, melainkan juga agar ketika Anda terjebak dalam kemacetan lalu lintas dan mulai "mendidih dalam amarah", Anda akan dapat mengeluarkan selembar kartunya dan mengingatkan diri akan sifat positif dari pesan yang Anda dapatkan itu.

Marilah kita mulai dengan panggilan paling dasar untuk mengambil tindakan, yaitu emosi ...

1. KEGELISAHAN. Emosi-emosi tidak nyaman tidaklah terlalu tinggi intensitasnya, tetapi mengganggu dan menciptakan sensasi merongrong bahwa segalanya kurang beres.

Pesannya:

Kebosanan, ketidaksabaran, ketidakleluasaan, stres, atau rasa malu yang ringan, semuanya mengirimkan pesan bahwa ada sesuatu yang kurang beres. Mungkin cara Anda mempersepsikan segalanya, atau tindakan-tindakan yang Anda ambil tidaklah mendatangkan hasil-hasil yang Anda inginkan.

Solusinya:

Menangani emosi tidak leluasa itu sederhana:

1) Gunakan keterampilan yang sudah Anda pelajari dalam buku ini untuk mengubah kondisi Anda;

2) Klarifikasikan apa yang Anda inginkan; dan

3) Sempurnakan tindakan-tindakan Anda. Cobalah pendekatan yang sedikit berbeda dan lihatlah apakah Anda tidak dapat segera mengubah perasaan Anda tentang situasinya dan/atau mengubah kualitas hasil-hasil yang Anda dapatkan.

Seperti semua emosi, kalau tidak ditangani, perasaan tidak leluasa akan semakin terasa. Ketidaknyamanan tidak terlalu menyakitkan, tetapi perkiraan akan kepedihan emosional yang mungkin muncul itu jauh lebih kuat daripada

ketidaknyamanan yang mungkin Anda rasakan saat itu. Perlu kita ingat bahwa imajinasi kita bisa menjadikan segalanya sepuluh kali lebih kuat daripada apa pun yang mungkin kita alami dalam kehidupan nyata. Bahkan, ada pepatah dalam catur dan dalam seni bela diri begini: "Ancaman serangan itu jauh lebih besar daripada serangan itu sendiri." Ketika kita mulai memperkirakan kepedihan, terutama kepedihan yang tinggi intensitasnya, sering kali kita mulai mengembangkan Sinyal Tindakan berupa ...

2. KETAKUTAN. Emosi ketakutan mencakup segalanya mulai dari keprihatinan hingga kekhawatiran, kecemasan, ketakutan, dan bahkan teror. Ketakutan itu ada maksudnya, dan pesannya sederhana.

HAGAR YANG MENGERIKAN



Pesannya:

Ketakutan hanyalah perkiraan untuk bersiap-siap menghadapi sesuatu yang akan segera terjadi. Sesuai moto Kepanduan, **"Siap Siaga".** Kita perlu bersiap menghadapi situasinya atau melakukan sesuatu untuk mengubahnya. Celakanya, kebanyakan orang entah mencoba menyangkal ketakutannya, atau bergelimang di dalamnya. Kedua pendekatan tersebut tidaklah menghormati pesan yang ingin disampaikan oleh ketakutan tersebut, sehingga ketakutan tersebut akan terus mengejar Anda sementara hal itu mencoba menyampaikan pesannya. Janganlah sampai Anda menyerah pada ketakutan dan menguatkannya dengan mulai membayangkan skenario terburuk; janganlah juga Anda berpura-pura ketakutan itu tidak ada.

Solusinya:

Evaluasi ulanglah apa yang Anda takutkan dan evaluasilah apa yang harus Anda lakukan untuk mempersiapkan diri secara mental. Renungkanlah tindakan apa saja yang perlu Anda ambil untuk menangani situasinya dengan cara sebaik mungkin. Terkadang kita telah mengadakan

segala persiapan semampu kita; tidak ada lagi yang dapat kita lakukan—tetapi kita masih juga ketakutan. Inilah saatnya Anda harus menggunakan **penangkal ketakutan: Anda harus mengambil keputusan** *untuk percaya,* mengetahui bahwa Anda telah melaksanakan segalanya semampu Anda untuk menghadapi apa yang Anda takutkan itu, dan bahwa kebanyakan ketakutan itu jarang menjadi kenyataan. Kalaupun menjadi kenyataan, mungkin Anda meng-alami...

3. **KEPEDIHAN.** Kalau ada satu emosi yang tampaknya mendominasi hubungan antarmanusia, baik pribadi maupun profesional, itu adalah emosi kepedihan. **Perasaan pedih biasanya timbul akibat rasa kehilangan.** Ketika orang diliputi kepedihan, sering kali mereka melampiaskannya kepada orang lain. Perlu kita dengarkan pesan sesungguhnya yang disampaikan oleh kepe-dihan itu.

Pesannya:

Pesan yang disinyalkan oleh kepedihan itu adalah bahwa kita mem-punyai harapan yang tidak terpenuhi. Sering kali perasaan ini timbul ketika kita mengharapkan seseorang memegang janjinya, tetapi ternyata tidak (meskipun Anda tidak memberitahukan kepadanya, misalnya, agar ia tidak menceritakan kepada orang lain apa yang Anda bicarakan dengannya). Dalam hal ini, Anda merasakan hilangnya keintiman dengan orang yang ber-sangkutan, mungkin hilangnya kepercayaan. Rasa kehilangan itulah yang menciptakan rasa pedih.

Solusinya:

1) Sadarilah bahwa kenyataannya Anda mungkin tidak kehilangan apa-apa. Mungkin yang perlu hilang adalah persepsi keliru bahwa orang yang bersangkutan mencoba melukai Anda. Mungkin mereka sendiri tidak sadar akan dampak tindakan mereka terhadap kehidupan Anda.

2) Kedua, luangkanlah waktu sejenak dan lakukan evaluasi ulanglah situasinya. Tanyakanlah kepada diri sendiri, **"Apakah betul ada yang hilang? Atau apakah aku terlalu cepat menilai situasinya, atau terlalu kasar?"**

3) Solusi ketiga yang bisa membantu Anda keluar dari rasa pedih ini adalah dengan anggun dan pantas mengkomunikasikan perasaan kehilangan Anda itu kepada orang yang bersangkutan. Katakanlah kepadanya, "Pada suatu hari, ketika terjadi X-Y-Z, aku keliru menafsirkan itu sebagai berarti bahwa kamu tidak peduli, dan aku sempat merasa kehilangan. Bisakah kamu

mengklarifikasi apa yang sebenarnya terjadi ketika itu?" Hanya dengan mengubah gaya komunikasi Anda saja dan mengklarifikasi apa yang sebenarnya terjadi, Anda akan sering menemukan bahwa kepedihan Anda hilang dalam sekejap.

Namun, kalau kepedihan tidak ditangani, itu sering kali semakin menjadi-jadi dan berubah menjadi...

4. AMARAH. Emosi marah mencakup segalanya mulai dari agak kesal hingga benar-benar marah, benci, mengamuk, atau bahkan dendam.

Pcsannya:

Pesan amarah adalah bahwa ada suatu *aturan* atau standar penting yang Anda junjung dalam kehidupan Anda telah dilanggar oleh seseorang, atau mungkin bahkan oleh Anda sendiri. (Akan kita bahas hal ini lebih lanjut nanti di Bab 16 mengenai aturan). Ketika Anda mendapatkan pesan amarah, perlu Anda pahami bahwa Anda bisa secara harfiah mengubah emosi ini dalam sekejap.

Solusinya:

1) Sadarilah bahwa mungkin saja Anda keliru menafsirkan situasinya, bahwa amarah Anda tentang orang yang bersangkutan melanggar aturan Anda itu mungkin hanya didasarkan pada fakta bahwa ia tidak tahu apa yang paling penting bagi Anda (walaupun Anda beranggapan seharusnya ia tahu).

2) Sadarilah bahwa meskipun **ia melanggar standar Anda, aturan-aturan Anda itu sendiri belum tentu "benar", walaupun Anda** merasa **sangat yakin berkaitan hal tersebut.**

3) Ajukanlah pertanyaan yang lebih memberdayakan seperti, "Dalam jangka panjang, apakah benar orang ini sungguh-sungguh peduli kepadaku?" Interupsikanlah amarah Anda dengan bertanya kepada diri sendiri, "Apakah yang bisa kupelajari dari sini? Bagaimanakah aku bisa mengkomunikasikan pentingnya standar yang kujunjung ini kepada orang ini, dengan cara yang membuatnya ingin membantuku, dan tidak lagi melanggarnya di masa mendatang?"

Misalnya, **kalau Anda marah, ubahlah persepsi Anda**—mungkin orang ini tidak benar-benar mengetahui aturan-aturan Anda. Atau **ubahlah prosedur Anda**—mungkin Anda kurang efektif mengkomunikasikan kebutuhan Anda yang sesungguhnya. Atau **ubahlah perilaku Anda**—beri tahukanlah sebelum-

nya, misalnya, "Hei, ini rahasia lho. Tolong janji jangan cerita kepada siapa-siapa ya; ini benar-benar penting bagiku."

Bagi banyak orang, amarah yang konsisten, atau kegagalan untuk memenuhi standar dan aturannya sendiri, menuntun pada ...

5. FRUSTRASI. Frustrasi bisa datang dari berbagai jalan. Setiap kali kita merasa dikepung oleh hambatan dalam kehidupan kita, di mana kita terus-menerus mengerahkan upaya kita tanpa mendapatkan imbalan, kita cenderung merasakan emosi frustrasi.

Pesannya:

Pesan frustrasi adalah sinyal yang menyenangkan. Itu berarti bahwa otak Anda menganggap bahwa Anda seharusnya bisa melakukan lebih baik daripada yang sekarang ini. Frustrasi sangat berbeda dari kekecewaan, yang adalah perasaan bahwa ada sesuatu yang Anda inginkan dalam kehidupan Anda, tetapi tidak akan pernah tercapai. **Sebaliknya, frustrasi itu sinyal yang sangat positif.** Itu berarti bahwa solusi bagi masalah Anda sudah dalam batas jangkauan, tetapi yang Anda lakukan sekarang ini tidak efektif, dan Anda perlu mengubah pendekatan Anda untuk mencapai sasaran tersebut. Frustrasi adalah sinyal agar Anda lebih fleksibel! Bagaimanakah Anda menangani frustrasi?

Solusinya:

1) Sadarilah bahwa frustrasi itu sahabat Anda, dan renungkanlah cara-cara baru untuk mendapatkan hasil. Bagaimanakah Anda bisa melenturkan pendekatan Anda?

2) **Mintalah masukan tentang bagaimana cara menangani situasinya. Temukanlah model peran, seseorang yang telah menemukan jalan untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan.** Mintalah masukannya tentang bagaimana caranya Anda bisa secara efektif memperoleh hasil yang Anda inginkan.

3) **Terpesonalah dengan apa yang bisa Anda pelajari, yang bisa membantu Anda menangani tantangan ini bukan hanya sekarang, melainkan juga di masa mendatang, dengan cara yang menghabiskan sedikit waktu dan energi dan benar-benar menciptakan sukacita.**

Namun, yang jauh lebih menghancurkan hati daripada frustrasi adalah emosi...

6. KEKECEWAAN. Kekecewaan bisa menjadi emosi yang sangat merusak kalau tidak segera Anda tangani. Kekecewaan adalah perasaan yang menghancur-

kan hati berupa "dikecewakan" atau bahwa Anda akan melewatkan sesuatu selamanya. Apa pun yang membuat Anda sedih atau merasa kalah akibat dari mengharapkan lebih daripada yang Anda dapatkan itu mengecewakan.

Pesannya:

Pesan yang diberikan oleh kekecewaan itu adalah bahwa suatu harapan Anda—sasaran yang ingin Anda kejar—mungkin tidak akan terjadi, maka **tibalah waktunya untuk mengubah pengharapan Anda, untuk** menjadikannya **lebih pantas untuk** situasi **Anda dan mengambil tindakan untuk menetapkan dan mencapai sasaran baru segera.** Dan *itulah* solusinya.

Solusinya:

1) Segera merenungkan sesuatu yang bisa Anda pelajari dari situasinya, yang bisa membantu Anda di masa mendatang untuk mencapai hal yang Anda kejar dari awalnya.

2) Menetapkan sasaran baru, sesuatu yang bahkan lebih mengilhami lagi, dan sesuatu yang bisa segera Anda dekati.

3) Sadarilah bahwa Anda mungkin terlalu cepat menilai. Sering kali, hal-hal yang membuat Anda kecewa itu hanyalah tantangan sementara, seperti dalam kisah Billy Joel dalam Bab 2. Seperti telah saya katakan, perlu kita ingat bahwa penundaan Allah belum tentu berarti penyangkalan Allah. Mungkin saja Anda berada dalam apa yang saya sebut "waktu jeda". Orang sering kali mempertaruhkan dirinya kecewa dengan mempunyai harapan yang sama sekali tidak realistis. Kalau Anda menabur benih hari ini, tidak mungkin besok Anda akan segera melihat sebuah pohon.

4) Solusi utama keempat dalam menangani kekecewaan adalah **menyadari bahwa suatu situasi masih belum berakhir, dan mengembangkan kesabaran lebih besar. Evaluasi ulang apa yang sebenarnya Anda inginkan, dan mulailah mengembangkan rencana yang bahkan lebih efektif lagi untuk mencapainya.**

5) Penangkal paling ampuh bagi emosi kecewa adalah **mengembangkan sikap berharap yang positif tentang apa yang akan terjadi di masa mendatang, terlepas dari apa yang pernah terjadi di masa lalu.**

Kekecewaan yang paling hakiki, yang bisa kita alami, adalah biasanya terungkapkan dalam emosi...

7. **RASA BERSALAH.** Rasa bersalah, menyesal, adalah emosi yang paling ingin dihindarkan manusia dalam kehidupannya, padahal emosi ini berharga.

Memang menyakitkan, tetapi mempunyai fungsi yang sangat berharga, yang menjadi jelas setelah kita mendengar pesannya.

Pcsannya:

Rasa bersalah memberi tahu Anda bahwa Anda telah melanggar salah satu standar tertinggi Anda sendiri, dan bahwa Anda harus melakukan sesuatu *segera* **memastikan untuk tidak lagi melanggar standar tersebut di masa mendatang.** Kalau Anda ingat, dalam Bab 6 saya telah mengatakan bahwa daya ungkit itu diperoleh ketika seseorang mulai mengaitkan kepedihan dengan sesuatu. Dengan kepedihan yang cukup besar dikaitkan dengan perilaku tertentu, orang yang bersangkutan akhirnya akan mengubahnya, dan daya ungkit terkuat adalah kepedihan yang mungkin kita berikan kepada diri sendiri. Rasa bersalah adalah daya ungkit paling hakiki bagi banyak orang untuk mengubah perilakunya. Akan tetapi, ada orang yang mencoba menangani rasa bersalahnya dengan menyangkal dan menekannya. Sayangnya, ini jarang sekali efektif. Rasa bersalah tidaklah menghilang dengan sendirinya; hal itu bahkan akan semakin menjadi-jadi.

Hal ekstrem lainnya adalah menyerah dan bergelimang dalam rasa bersalah, di mana kita mulai menerima saja kepedihannya dan mengalami ketidakberdayaan yang kita pelajari. Padahal bukan itu.maksud dari rasa bersalah. Orang tidak memahami hal ini dan sering kali merasa demikian menyesal akan sesuatu yang pernah dilakukannya sehingga seumur hidup merasa inferior! Padahal bukan itu pesan rasa bersalah. Rasa bersalah dimaksudkan untuk memastikan Anda menghindarkan perilaku yang Anda yakin akan menuntun pada rasa bersalah, atau, kalau Anda sudah melanggar standar Anda, rasa bersalah itu dimaksudkan untuk memberi Anda kepedihan yang cukup besar untuk membuat Anda berkomitmen kembali pada standar yang lebih tinggi. Akan tetapi, begitu Anda membereskan perilaku lama Anda yang membuat Anda merasa bersalah itu, dan Anda tulus serta konsisten, lupakanlah itu.

Solusinya:

1) Akuilah bahwa Anda benar-benar telah melanggar standar penting yang Anda junjung.

2) Berkomitmenlah untuk memastikan perilaku tersebut tidak terulang lagi di masa mendatang. Latihlah dalam pikiran Anda bagaimana, seandainya Anda bisa mengulangnya, Anda bisa menangani situasi yang sama, yang membuat Anda merasa bersalah itu, dengan cara yang konsisten dengan standar pribadi Anda sendiri.** Sementara Anda berkomitmen

mutlak bahwa Anda tidak akan pernah lagi membiarkan perilaku tersebut terulang, Anda berhak untuk melupakan rasa bersalah tersebut. Maka rasa bersalah tersebut telah berhasil mendorong Anda untuk menjunjung standar yang lebih tinggi di masa mendatang. Manfaatkanlah itu; jangan larut di dalamnya!

Ada orang yang menghajar dirinya sendiri secara mental dan emosional karena terus gagal memenuhi standar yang mereka junjung dalam segala bidang kehidupannya. Akibatnya, kebanyakan orang seperti ini mengalami perasaan ...

8. TIDAK MEMADAI. Perasaan tidak layak ini timbul setiap kali kita merasa tidak sanggup berbuat sesuatu yang seharusnya sanggup kita lakukan. Tantangannya tentunya, adalah bahwa **sering kali kita mempunyai aturan yang sama sekali tidak adil untuk menentukan apakah kita memadai atau tidak.** Pertama, pahamilah pesan yang diberikan oleh rasa tidak memadai ini.

Pesannya:

Pesannya adalah bahwa sekarang ini Anda belum mempunyai keterampilan yang diperlukan untuk melaksanakan tugas yang ada di depan mata. Pesannya adalah bahwa Anda membutuhkan lebih banyak informasi, pemahaman, strategi, peralatan, atau keyakinan.

Solusinya:

1) Tanyakan saja kepada diri sendiri, "Apakah ini benar-benar emosi yang pantas bagiku dalam situasi ini? Apakah aku benar-benar tidak memadai, atau apakah aku harus mengubah caraku mempersepsikan segalanya?" Mungkin Anda telah meyakinkan diri sendiri bahwa untuk merasa memadai, Anda harus turun ke lantai dansa dan mengungguli Michael Jackson. Mungkin itu adalah persepsi yang tidak pantas.

Kalau perasaan Anda dapat dibenarkan, pesan rasa tidak memadai ini adalah bahwa Anda perlu menemukan jalan untuk mengerjakan sesuatu dengan lebih baik daripada sebelumnya. Solusinya dalam hal ini juga sudah jelas:

2) Setiap kali Anda merasa tidak memadai, hargailah dorongan untuk meningkatkan diri. Ingatkanlah diri sendiri bahwa Anda tidak "sempurna", dan bahwa Anda tidak perlu sempurna. Dengan kesadaran ini, **Anda bisa mulai merasa memadai begitu Anda memutuskan untuk berkomitmen**

pada CANI!™—peningkatan yang konstan dan tidak pernah berakhir dalam bidang tersebut.

3) Carilah model peran—seseorang yang efektif dalam bidang di mana Anda merasa tidak memadai—dan dapatkanlah bimbingan dari mereka.

Sekadar proses memutuskan untuk menguasai bidang tersebut saja dan meraih kemajuan yang sekecil apa pun sudah akan mengubah seseorang yang tidak memadai menjadi seseorang yang belajar. Emosi ini penting sekali, sebab ketika seseorang merasa tidak memadai, ia cenderung jatuh ke dalam perang-Kap ketidakberdayaan yang dipelajari, dan mereka mulai memandang masalah-nya sebagai permanen. Tidak ada kebohongan yang lebih besar daripada itu. Anda bukan tidak memadai. Anda mungkin belum terlatih atau belum teram-pil dalam bidang tertentu, tetapi bukan berarti Anda tidak memadai. Kemam-puan meraih kebesaran dalam segala bidang itu sudah ada bahkan sekarang ini.

Ketika kita mulai merasa bahwa masalahnya permanen atau menyeluruh atau bahwa yang perlu kita tangani itu jauh lebih banyak daripada yang mungkin, kita cenderung takluk pada emosi...

9. <u>KELEBIHAN BEBAN ATAU KEWALAHAN.</u> Berkabung, depresi, dan merasa tidak berdaya hanyalah ekspresi dari perasaan kelebihan beban atau kewalahan. Berkabung terjadi ketika Anda merasa tidak ada lagi makna yang memberdayakan dari sesuatu yang telah terjadi, atau bahwa kehidupan Anda telah terpengaruh secara negatif oleh orang, kejadian, atau kekuatan yang berada di luar kuasa Anda. Orang dalam kondisi ini menjadi kewalahan dan sering kali merasa bahwa tidak ada yang dapat mengubah situasinya, bahwa masalahnya terlalu besar—permanen, menyeluruh, dan pribadi. Orang mema-suki kondisi-kondisi ini ketika mempersepsikan dunianya dengan cara yang membuatnya merasa terlalu banyak yang terjadi daripada yang sanggup mereka tangani, yaitu bahwa kecepatan, kuantitas, dan intensitas dari sensasi-sensasi tersebut sepertinya membuat kewalahan.

<u>Pesannya:</u>

Pesan merasa kewalahan adalah bahwa Anda perlu mengevaluasi kembali apa yang terpenting bagi Anda dalam situasinya. Alasan Anda kelebihan beban adalah bahwa Anda mencoba menangani terlalu banyak hal sekaligus, dan Anda mencoba mengubah segalanya dalam semalam. Perasaan kelebihan beban atau kewalahan mengganggu dan menghancurkan lebih banyak kehidupan dibandingkan dengan emosi apa pun.

Solusinya:

1) **Putuskanlah, dari segala hal yang Anda hadapi dalam kehidupan Anda, yang mana yang paling mutlak, paling penting untuk dijadikan fokus Anda.**

2) **Tuliskanlah hal-hal yang terpenting untuk Anda capai, dan urutkanlah** prioritasnya. **Sekadar menuliskannya saja sudah akan memungkinkan Anda merasa mempunyai kendali atas apa yang terjadi.**

3) **Tanganilah yang paling prioritas, dan teruslah mengambil tindakan hingga Anda menguasainya.** Begitu Anda menguasai suatu bidang tertentu, Anda akan mulai mengembangkan momentum. Otak Anda akan mulai menyadari bahwa Anda memegang kendali dan Anda tidak kelebihan beban, tidak kewalahan, atau tidak depresi, bahwa masalahnya tidak permanen, dan bahwa Anda selalu bisa menemukan solusinya.

4) **Ketika Anda merasa sudah pantas melepaskan emosi yang membuat kewalahan seperti berkabung, mulailah fokus pada apa yang sanggup Anda kendalikan dan sadarilah bahwa pasti ada makna yang memberdayakan dari semuanya itu, walaupun Anda mungkin** belum memahami**nya.**

Harga diri kita sering kali terkait dengan kemampuan kita untuk mengendalikan lingkungan kita. **Ketika kita menciptakan lingkungan di dalam pikiran kita yang mengandung terlalu banyak tuntutan berat terhadap kita, tentu kita akan merasa kelebihan beban. Akan tetapi, kita juga berkuasa mengubah ini dengan fokus pada apa yang sanggup kita kendalikan lalu menanganinya satu per satu.**

Akan tetapi, mungkin emosi yang paling ditakuti orang adalah perasaan tidak terhubungkan, yang juga dikenal sebagai...

10. KESEPIAN. Apa pun yang membuat kita merasa sendirian, terpisah dari yang lain, adalah masuk dalam kategori ini. Pernahkah Anda merasa benar-benar kesepian? Saya rasa tidak ada orang yang tidak pernah merasakannya.

Pesannya:

Pesan kesepian adalah bahwa Anda membutuhkan hubungan dengan sesama. Namun, apakah artinya pesan ini? Orang sering mengasumsikan bahwa itu berarti hubungan seksual, atau keintiman instan. Lalu mereka merasa frustrasi, sebab bahkan ketika mereka mendapatkan keintiman pun, mereka tetap saja merasa kesepian.

Solusinya:

1) Solusi bagi kesepian adalah menyadari bahwa Anda bisa mengulurkan tangan dan segera menjalin hubungan serta mengakhiri kesepian. Ada orang-orang peduli *di mana-mana.*

2) Identifikasikanlah hubungan seperti apa yang Anda butuhkan. Apakah Anda membutuhkan hubungan yang intim? Mungkin Anda hanya butuh persahabatan mendasar, atau seseorang yang mendengarkan Anda atau tertawa dan mengobrol bersama Anda. Intinya Anda harus mengidentifikasikan apa yang sebenarnya Anda butuhkan.

3) Ingatkanlah diri sendiri bahwa yang hebat dari kesepian itu adalah bahwa itu berarti, "Aku benar-benar peduli pada sesama, dan aku senang bersama mereka. Aku perlu mencari tahu hubungan apa yang kubutuhkan dengan seseorang sekarang ini, lalu segera mengambil tindakan untuk menjadikannya kenyataan."

4) Lalu, ambillah tindakan segera untuk mengulurkan tangan dan berhubungan dengan seseorang.

Demikianlah daftar sepuluh Sinyal Tindakan Anda. Seperti yang dapat Anda lihat, setiap emosi tersebut menawarkan Anda pesan yang memberdayakan dan panggilan untuk mengubah entah persepsi Anda yang keliru dan tidak memberdayakan, atau prosedur Anda yang tidak pantas, yaitu, gaya komunikasi atau tindakan Anda. Untuk sepenuhnya memanfaatkan daftar tersebut, ingatlah untuk mengevaluasinya beberapa kali, dan dengan setiap pengulangan, carilah dan garis bawahilah pesan-pesan positif yang diberikan setiap sinyal tersebut kepada Anda, serta solusi yang dapat Anda gunakan di masa depan. Hampir semua emosi "negatif" itu berbasis pada kesepuluh kategori di atas atau campurannya. Akan tetapi, Anda bisa menangani emosi apa pun dengan cara yang telah kita bahas sebelumnya: dengan mengambil keenam langkah itu, menjadi penasaran, dan menemukan makna yang memberdayakan yang diberikannya kepada Anda.

"Kita harus membudidayakan kebun kita."

—VOLTAIRE

Bayangkanlah pikiran Anda, emosi-emosi Anda, dan roh Anda sebagai kebun yang paling hakiki. Cara untuk memastikan panen yang berlimpah adalah

menanam benih-benih seperti kasih, kehangatan, penghargaan, dan bukannya benih-benih seperti kekecewaan, amarah, dan ketakutan. Mulailah membayangkan kesepuluh Sinyal Tindakan tersebut sebagai ilalang di kebun Anda. Ilalang itu panggilan untuk mengambil tindakan bukan? Ilalang itu mengatakan, "Anda harus melakukan sesuatu; Anda harus mencabutnya untuk menyediakan tempat bagi tumbuhnya tanaman yang lebih baik dan lebih menyehatkan." Teruslah membudidayakan tanaman yang Anda inginkan, dan cabutlah ilalangnya begitu Anda melihatnya.

Izinkan saya menawarkan sepuluh benih emosional yang bisa Anda tanam di kebun Anda. Kalau Anda memupuk benih-benih ini dengan fokus pada perasaan yang ingin Anda rasakan setiap harinya, Anda menjunjung standar kebesaran. Benih-benih inilah yang menciptakan kehidupan yang berkembang dan memenuhi potensi maksimalnya. Marilah kita telaah secara singkat, dan kita sadari bahwa tiap-tiap emosi ini merepresentasikan penangkal bagi emosi "negatif" mana pun yang mungkin Anda rasakan sebelumnya.

SEPULUH EMOSI KUASA

1. <u>KASIH DAN KEHANGATAN</u>. Ungkapan kasih yang konsisten tampaknya sanggup meluluhkan hampir emosi negatif apa pun yang dijumpainya. Kalau seseorang marah kepada Anda, Anda bisa tetap mengasihi dengan mengambil keyakinan inti seperti yang berikut ini dari buku *A Course in Miracles:* segala komunikasi itu adalah respons penuh kasih atau seruan minta tolong. Kalau seseorang datang kepada Anda dalam kondisi diliputi kepedihan atau marah, dan Anda secara konsisten menanggapinya dengan kasih dan kehangatan, pada akhirnya kondisinya akan berubah dan intensitasnya akan luluh.

"Kalau saja Anda bisa cukup mengasihi, Anda bisa menjadi orang yang paling berkuasa di dunia."

— EMMET FOX

2. <u>PENGHARGAAN DAN RASA SYUKUR.</u> Saya percaya bahwa semua emosi yang paling ampuh adalah semacam ekspresi kasih, masing-masing diarahkan dengan cara yang berbeda-beda. Bagi saya, penghargaan dan rasa syukur adalah dua emosi yang paling spiritual, yang secara aktif mengung-

kapkan melalui pikiran dan tindakan saya, penghargaan dan kasih saya akan segala karunia yang telah dianugerahkan kehidupan kepada saya, yang telah dihadiahkan orang kepada saya, yang telah diberikan pengalaman kepada saya. Hidup dalam kondisi emosional ini akan meningkatkan kehidupan Anda lebih daripada hampir apa pun yang saya ketahui. Membudidayakannya sama dengan membudidayakan kehidupan. Hiduplah dengan sikap penuh syukur.

3. **PENASARAN.** Kalau Anda benar-benar ingin bertumbuh dalam kehidupan Anda, belajarlah penasaran seperti kanak-kanak. Anak-anak bisa merasa *takjub*—itulah sebabnya mereka demikian mengundang untuk disayang. **Kalau Anda ingin mengobati kebosanan,** *penasaranlah. Kalau Anda penasaran,* **tidak ada yang terasa berat;** itu otomatis—Anda *ingin* belajar. Budidayakanlah penasaran, maka kehidupan menjadi pelajaran sukacita yang tidak pernah berakhir.

4. **SEMANGAT DAN GAIRAH.** Semangat dan gairah bisa membumbui apa saja. Gairah bisa mengubah tantangan apa pun menjadi peluang luar biasa. **Gairah adalah kuasa tak terkekang untuk memajukan kehidupan kita dengan tempo yang lebih cepat daripada sebelumnya.** Seperti kata Benjamin Disraeli, manusia itu benar-benar besar hanya ketika ia bertindak dengan penuh gairah. Bagaimanakah kita menjadi bergairah? Seperti halnya kita mengasihi, penuh kehangatan, penuh penghargaan, penuh rasa syukur, dan penasaran—kita *putuskan* untuk merasakannya! Gunakanlah fisiologi Anda: berbicaralah lebih cepat, bayangkanlah segalanya lebih cepat, gerakkanlah tubuh Anda ke arah yang ingin Anda tuju. Janganlah sekadar duduk-duduk santai dan berpikir. Anda tidak mungkin bergairah kalau bermalas-malasan di meja tulis Anda, bernapas dangkal, dan berbicara lamban.

5. **TEKAD.** Semua emosi di atas sungguh berharga, tetapi ada emosi yang harus Anda punyai kalau ingin menciptakan nilai yang langgeng di dunia ini. Ini akan mendikte bagaimana Anda akan menangani kekecewaan dan tantangan. **Tekad adalah perbedaan antara mandek dengan tersambar petir komitmen.** Kalau Anda ingin menurunkan berat badan, teleponlah nomor-nomor yang bisa membantu Anda, atau tindak lanjutilah; "mendorong" diri sendiri tidak akan menghasilkan apa-apa. Menempatkan diri dalam kondisi bertekad itulah yang akan membuahkan hasil. Semua tindakan Anda akan ke-

luar dari sumber itu, dan Anda akan otomatis mengerjakan apa pun yang diperlukan untuk mencapai sasaran Anda. Bertindak dengan tekad berarti mengambil keputusan yang berkomitmen, yang selaras, di mana Anda memutuskan kemungkinan-kemungkinan lainnya.

"Tekad itulah yang membangkitkan kemauan manusia."
—ANTHONY ROBBINS

Dengan tekad, Anda bisa mencapai apa pun. Tanpa tekad, Anda pasti frustrasi dan kecewa. Kesediaan kita untuk melakukan apa pun yang diperlukan, untuk bertindak walaupun takut, adalah basis dari keberanian. Selain itu, keberanian adalah landasan dari mana tekad itu lahir. Perbedaan antara merasa berprestasi dengan merasa nelangsa atau merana adalah pembudidayaan otot emosional berupa tekad ini. Akan tetapi, dengan segala tekad sudah di bawah kendali Anda pun, pastikanlah juga Anda mematahkan pola Anda sendiri dan Anda mengubah pendekatan Anda. Untuk apa menerjang dinding kalau Anda bisa sedikit menengok ke kiri dan menemukan pintunya? Terkadang tekad bisa menjadi keterbatasan; Anda perlu membudidayakan ...

6. **FLEKSIBILITAS.** Kalau ada benih yang akan menjamin sukses, itu adalah fleksibilitas untuk *mengubah* pendekatan Anda. Sebenarnya, semua Sinyal Tindakan tersebut—hal-hal yang dahulu Anda sebut emosi negatif itu—hanyalah pesan agar Anda lebih fleksibel! Memilih fleksibel sama dengan memilih bahagia. Seumur hidup Anda, akan ada saat-saatnya ketika ada hal-hal yang tidak akan sanggup Anda kendalikan, dan kemampuan Anda untuk bersikap fleksibel dalam aturan-aturan Anda, makna yang Anda lekatkan dengan segalanya, dan tindakan-tindakan Anda, akan menentukan sukses atau kegagalan Anda dalam jangka panjang, belum lagi tingkatan sukacita pribadi Anda sendiri. Buluh yang lentur akan tahan dilanda angin badai, sementara pohon ek yang perkasa pun akan tumbang. Kalau Anda membudidayakan semua emosi di atas, Anda tentunya akan mengembangkan ...

7. **KEYAKINAN.** Keyakinan tak tergoyahkan adalah rasa pasti yang kita semua inginkan. Satu-satunya cara Anda bisa secara konsisten mengalami keyakinan, bahkan dalam lingkungan dan situasi yang belum pernah Anda

jumpai pun, adalah melalui kuasa iman. Bayangkan dan pastikan tentang emosi-emosi yang pantas Anda alami sekarang, daripada menantikannya untuk secara spontan muncul suatu saat nanti, entah kapan. Ketika Anda yakin, Anda bersedia bereksperimen, mempertaruhkan diri. Salah satu cara mengembangkan iman dan keyakinan adalah berlatih menggunakannya. Seandainya saya tanya, apakah Anda yakin bahwa Anda bisa mengikat tali sepatu Anda sendiri, tentunya dengan penuh keyakinan Anda menjawab dengan "Ya!" Mengapa? Hanya karena Anda telah ribuan kali mengerjakannya! Jadi, latihlah keyakinan dengan menggunakannya secara konsisten, maka Anda akan takjub melihat keuntungan yang akan Anda tuai dalam segala bidang kehidupan Anda.

Agar Anda terdorong untuk melaksanakan apa saja, adalah suatu keharusan untuk melatih keyakinan Anda daripada ketakutan. Tragisnya dalam kehidupan banyak orang adalah bahwa mereka tidak mau mengerjakan banyak hal karena takut; bahkan belum apa-apa mereka sudah tidak senang dengan *segalanya.* Namun ingatlah: sumber sukses untuk para peraih prestasi yang menonjol sering kali berawal dari seperangkat keyakinan yang dipupuknya, walaupun tidak ada acuannya! Kemampuan bertindak dengan iman itulah yang memajukan umat manusia.

Emosi lain yang otomatis Anda alami begitu Anda berhasil membudidayakan semua yang di atas adalah ...

8. KECERIAAN. Ketika saya menambahkan keceriaan pada daftar nilai-nilai saya yang paling penting, orang berkomentar, "Ada sesuatu yang berbeda dengan Anda. Anda tampak demikian gembira." Saya sadar bahwa saya memang bahagia, tetapi itu tidak saya beri tahukan melalui wajah saya! Ada perbedaan besar antara bahagia di dalam, dengan ceria di luar. Keceriaan meningkatkan harga diri Anda, menjadikan kehidupan lebih menyenangkan, dan menjadikan orang-orang di sekeliling Anda juga merasa lebih bahagia. Keceriaan berkuasa menghapuskan perasaan takut, pedih, marah, frustrasi, kecewa, depresi, bersalah, dan tidak memadai. Anda telah mencapai keceriaan begitu Anda sadar bahwa apa pun yang terjadi di sekeliling Anda, bersikap lain daripada ceria tidak akan menjadikannya lebih baik.

Ceria tidaklah berarti Anda hidup dalam mimpi atau memandang dunia melalui lensa warna-warni dan tidak mau mengakui tantangan. **Ceria artinya Anda luar biasa cerdas karena Anda tahu bahwa kalau Anda hidup dalam kondisi nikmat—yang demikian kuatnya sehingga Anda memancarkan**

sukacita kepada orang-orang di sekeliling Anda—Anda bisa menghadapi tantangan **apa pun.** Pertahankanlah keceriaan, maka Anda tidak memerlukan demikian banyak Sinyal Tindakan "menyakitkan" itu untuk menarik perhatian Anda!

Jadikanlah mudah bagi Anda untuk merasa ceria dengan menanam benih...

9. **VITALITAS.** Menangani bidang ini penting sekali. Kalau Anda tidak merawat tubuh Anda, akan lebih sulit menikmati emosi-emosi ini. Pastikanlah vitalitas fisik Anda tersedia; ingatlah bahwa semua emosi itu diarahkan melalui tubuh Anda. Kalau secara emosional Anda merasa kacau, Anda perlu menelaah dasar-dasarnya. Bagaimanakah Anda bernapas? Ketika seseorang stres, mereka kurang bernapas dengan baik, sehingga. vitalitas mereka terkuras. Belajar bernapas dengan benar itulah jalan terpenting menuju kesehatan yang baik. Unsur penting lainnya bagi vitalitas fisik adalah memastikan Anda mempunyai energi saraf yang berlimpah.

Bagaimana caranya? Sadarilah bahwa hari demi hari Anda menghabiskan energi saraf melalui tindakan-tindakan Anda, dan walaupun terdengar jelas sekali, Anda perlu memastikan agar Anda istirahat dan mengisi baterai kembali. Berapa jam tidurkah yang Anda dapatkan? Kalau Anda secara teratur tidur delapan hingga sepuluh jam, mungkin Anda tidur *terlalu lama!* Enam hingga tujuh jam ternyata optimal bagi kebanyakan orang. Bertentangan dengan anggapan umum, duduk diam tidaklah mempertahankan energi. Bahkan, itulah biasanya saat Anda merasa paling lelah. Sistem saraf manusia perlu bergerak untuk mendapatkan energi. Hingga tingkatan tertentu, membuang energi justru *memberi* Anda rasa lebih berenergi. Sementara Anda bergerak, oksigen mengalir melalui sistem Anda, dan tingkat kesehatan fisik itu menciptakan rasa vitalitas yang dapat membantu Anda menangani segala tantangan negatif dalam kehidupan Anda.* **Oleh sebab itu, sadarilah bahwa rasa vitalitas itu sangat penting dibudidayakan untuk menangani emosi apa pun yang muncul dalam kehidupan Anda, belum lagi sumber daya penting dalam mengalami gairah yang konsisten.**

Begitu kebun Anda penuh dengan emosi-emosi ampuh ini, Anda bisa membagikan kelimpahan Anda melalui...

*Untuk infor-masi lebih lanjut tentang bagaimana caranya meningkatkan vitalitas fisik Anda, lihat *Kuasa Tak Terbatas,* Bab 10, "Energi: Bahan Bakar Kesempurnaan".

10. **KONTRIBUSI.** Bertahun-tahun yang lalu saya teringat berada di salah satu saat paling sulit dalam kehidupan saya, meluncur di jalan tol di tengah malam. Saya terus saja bertanya, "Apakah yang perlu kulakukan untuk mengubah kehidupanku?" Tiba-tiba saja muncul sebuah wawasan kepada saya, disertai dengan emosi yang demikian kuatnya sampai-sampai saya terpaksa menghentikan mobil saya segera dan menuliskan salah satu kalimat kunci dalam jurnal saya: **"Rahasia hidup adalah memberi."**

Tidak ada emosi yang lebih kaya, yang saya kenal dalam kehidupan ini, daripada rasa bahwa siapa Anda sebagai seorang individu, sesuatu yang telah Anda ucapkan atau Anda lakukan, telah memberikan nilai tambah bukan saja pada kehidupan Anda sendiri, melainkan juga entah bagaimana telah meningkatkan pengalaman hidup orang yang Anda pedulikan, atau mungkin orang yang bahkan tidak Anda kenal. Kisah-kisah yang paling menggugah saya adalah tentang orang-orang yang mengikuti emosi spiritual tertinggi berupa peduli tanpa syarat dan bertindak demi orang lain. Ketika saya menyaksikan drama musikal *Les Miserables,* saya sangat tergugah oleh tokoh Jean Valjean, sebab ia adalah pria yang demikian baiknya, yang demikian ingin memberi kepada sesamanya. Setiap harinya hendaknya kita membudidayakan rasa memberi kontribusi itu dengan mengarahkan fokus bukan saja kepada diri sendiri, melainkan juga kepada sesama kita.

Akan tetapi, janganlah masuk perangkap berusaha berkontribusi bagi sesama dengan mengorbankan diri sendiri—**berperan sebagai martir tidak akan memberi Anda rasa berkontribusi yang sesungguhnya.** Namun, kalau Anda bisa secara konsisten memberi kepada diri sendiri maupun orang lain pada skala yang terukur, yang memungkinkan Anda mengetahui bahwa kehidupan Anda tidak percuma, Anda akan merasa berhubungan dengan sesama dengan rasa bangga dan harga diri yang tidak akan pernah dapat diberikan oleh uang, prestasi, ketenaran, atau pengakuan sebanyak apa pun. Rasa berkontribusi menjadikan kehidupan layak. Bayangkan alangkah lebih baiknya dunia ini seandainya kita semua membudidayakan rasa berkontribusi!

SEPULUH SINYAL TINDAKAN	SEPULUH EMOSI KUASA
1. KETIDAKNYAMANAN	1. KASIH DAN KEHANGATAN
2. KETAKUTAN	2. PENGHARGAAN DAN RASA SYUKUR
3. KEPEDIHAN	3. PENASARAN

4. AMARAH	4. SEMANGAT DAN GAIRAH
5. FRUSTRASI	5. TEKAD
6. KEKECEWAAN	6. FLEKSIBILITAS
7. RASA BERSALAH	7. KEYAKINAN
8. KETIDAKMEMADAIAN	8. KECERIAAN
9. KELEBIHAN BEBAN, KEWALAHAN	9. VITALITAS
10. KESEPIAN	10. KONTRIBUSI

Tanamkanlah emosi-emosi tersebut setiap harinya, dan saksikanlah seluruh kehidupan Anda bertumbuh dengan vitalitas yang belum pernah Anda impikan. Di atas, untuk evaluasi kembali, adalah kesepuluh Sinyal Tindakan dan kesepuluh Emosi Kuasa. Tak berlebihanlah kalau saya tekankan ulang pentingnya belajar menggunakan emosi-emosi negatif itu apa adanya—yaitu panggilan untuk mengambil tindakan—dan berkomitmen untuk memelihara emosi-emosi yang positif. Ingatkah Anda kartu 3x5 cm yang Anda ciptakan, di mana Anda menuliskan semua pesan dan solusi yang diberikan oleh Sinyal-sinyal Tindakan Anda itu? Bacalah ulang sesering mungkin sepanjang harinya. Sementara Anda membacanya sekarang ini, mungkin Anda perhatikan bahwa emosi-emosi positif yang baru saja kita bahas adalah penangkal ampuh bagi Sinyal-sinyal Tindakan tersebut. Dengan kata lain, kalau Anda merasakan emosi tidak nyaman, maka kasih dan kehangatan akan menjadikan mengubah emosi tersebut jauh lebih mudah. Kalau Anda merasa ketakutan, maka rasa bersyukur menghapuskan emosi tersebut. Kalau Anda merasa pedih, penasaranlah tentang apa yang terjadi, yang menggantikan rasa pedih tersebut. Kalau Anda merasa marah dan Anda mengubah intensitas emosional itu menjadi semangat dan gairah yang terarah, bayangkanlah apa yang mungkin Anda capai! Frustrasi bisa diterobos dengan tekad. Kekecewaan bisa dihapuskan dengan bersikap fleksibel dalam pendekatan Anda. Rasa bersalah hilang begitu Anda menjadi yakin bahwa Anda akan memegang teguh standar baru Anda. Ketidakmemadaian hilang ketika Anda merasa ceria; pada intinya tidak ada tempat untuk itu. Rasa kelebihan beban hilang ketika Anda merasakan kuasa pribadi dan vitalitas. Kesepian luluh begitu Anda menemukan bagaimana caranya berkontribusi bagi sesama.

Sekarang saya ingin Anda mengerjakan tugas yang akan sepenuhnya mengasosiasikan Anda dengan alat emosi yang sederhana tetapi ampuh.

1) Selama dua hari mendatang, **setiap kali Anda merasakan emosi yang tidak memberdayakan atau yang negatif, ikutilah keenam langkah menuju penguasaan** emosional **itu.** Identifikasikanlah kategori apa emosi tersebut, dan sadarilah nilainya dalam memberi Anda pesan yang Anda butuhkan. Temukanlah apakah yang perlu diubah itu persepsi Anda atau tindakan Anda. Yakinlah, pastikanlah, dan bersemangatlah.

2) Fungsi Sinyal-sinyal Tindakan memang penting, tetapi seandainya Anda tidak perlu terlalu sering merasakannya, bukankah lebih baik? Selain Emosi Kuasa, **latihlah keyakinan-keyakinan global yang membantu meminimalkan pengalaman emosi negatif Anda.** Misalnya, saya telah menghilangkan perasaan ditelantarkan (kesepian) dari kehidupan saya karena saya telah mengambil keyakinan bahwa saya tidak pernah bisa benar-benar ditelantarkan. Kalau seseorang yang saya kasihi sampai mencoba "menelantarkan" saya, tinggal saya ikuti saja dia! (Keyakinan-keyakinan lain yang juga memberdayakan mencakup "Ini pun akan berlalu," "Kasih itulah satu-satunya yang mutlak harus ada dalam kehidupanku, segala yang lainnya relatif," "Selama aku berkomitmen, pasti ada jalannya.")

Manfaatkanlah Emosi Kuasa itu setiap harinya, dan gunakanlah keenam langkah menuju penguasaan emosional itu untuk mentransformasikan Sinyal-sinyal Tindakan Anda menjadi tindakan positif. Ingatlah: **Setiap perasaan yang Anda rasakan—entah baik entah buruk—didasarkan pada penafsiran Anda sendiri tentang apa makna segalanya itu.** Setiap kali Anda mulai merasa tidak senang, tanyakanlah kepada diri sendiri: "Apa *lagi* artinya ini?" Itulah langkah pertama untuk mengendalikan emosi-emosi Anda.

Yang saya harap Anda petik dari bab ini adalah penghargaan atas segala emosi Anda dan semangat bahwa semuanya itu justru memberi Anda peluang untuk mempelajari sesuatu untuk menjadikan kehidupan Anda lebih baik, dalam sekejap. Anda tidak akan pernah lagi perlu menganggap emosi-emosi menyakitkan itu sebagai musuh Anda. Semua itu dimaksudkan untuk memberikan sinyal bahwa ada perubahan yang dibutuhkan. Sementara Anda menyempurnakan kemampuan Anda untuk menggunakan Sinyal-sinyal Tindakan tersebut, Anda akan mulai menanganinya di depan, mumpung semua itu masih kecil, daripada menunggu hingga semuanya sudah berubah menjadi krisis besar. Misalnya, Anda akan menangani suatu situasi mumpung itu baru

menjengkelkan, bukan membuat Anda mengamuk—seperti menangani masalah berat badan ketika Anda memperhatikan bahwa berat Anda naik sedikit daripada menunggu hingga berat Anda sudah naik lima belas kilo.

Selama beberapa minggu mendatang, fokuslah untuk menikmati proses belajar dari segala emosi Anda. Anda bisa mengalami keseluruhan kalei-doskopnya setiap saat. Jangan takut—nikmati saja kereta luncurnya! Nikmati saja sukacita, gairah, dan kesenangan dari segala emosi Anda, dan ketahuilah bahwa Andalah yang memegang kendali! Itulah kehidupan Anda, emosi Anda, takdir Anda.

Suatu hal yang telah saya temukan adalah bahwa walaupun seseorang mungkin tahu bagaimana caranya melakukan sesuatu, belum tentu ia menerap-kan apa yang diketahuinya itu. Yang benar-benar kita butuhkan adalah *alasan* untuk menggunakan kuasa keputusan kita, untuk mengubah anggapan-anggapan kita, untuk mendapatkan daya ungkit dan menginterupsi pola-pola kita, untuk mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang lebih baik dan menjadi lebih peka terhadap perbendaharaan kata dan metafora kita. Agar termotivasi secara konsisten, kita perlu mengembangkan ...

12

OBSESI LUAR BIASA—MENCIPTAKAN MASA DEPAN YANG MENAWAN

"Tidak akan terjadi apa-apa sebelum ada sebuah impian."

—CARL SANDBURG

Anda siap bergembira? Bersediakah Anda kembali menjadi kanak-kanak dan membiarkan imajinasi Anda ke mana-mana? Apakah Anda berkomitmen untuk mengambil kehidupan Anda dan memeras darinya segala kuasa, gairah, dan "jus" yang Anda ketahui bisa menjadi milik Anda?

Saya telah melontarkan cukup banyak kepada Anda sejauh ini. Kita telah membahas sangat banyak bahan di bab-bab sebelumnya, yang kebanyakan bisa Anda gunakan segera. Namun, ada juga yang akan tetap tersimpan di pojok otak Anda, terkunci di gudang hingga saat yang tepat. Bersama-sama kita telah bekerja keras untuk memposisikan Anda mengambil keputusan-keputusan baru, keputusan-keputusan yang bisa membedakan antara hidup mengimpikan dengan hidup mewujudkannya.

Banyak orang dalam kehidupan ini mengetahui *apa* yang seharusnya mereka lakukan, tetapi *tidak pernah melaksanakannya.* Alasannya adalah karena mereka kurang mempunyai dorongan yang hanya mungkin diberikan oleh **masa depan yang menawan.** Bab ini adalah kesempatan Anda untuk mengimpikan pada tingkatan tertinggi tanpa sungkan, untuk merenungkan kemungkinan yang segila mungkin dan, dalam prosesnya, untuk kemungkinan menemukan

sesuatu yang akan benar-benar mendorong kehidupan Anda ke tingkatan berikutnya. *Itu akan membantu Anda menciptakan energi dan momentum.*

Kalau Anda membaca Bab ini dengan aktif daripada pasif, kalau Anda mengerjakan latihan-latihannya dan mengambil tindakan, maka halaman-halaman berikut akan memberi Anda visi bagi masa depan Anda yang akan menarik Anda seperti magnet melalui masa-masa tersulit Anda. Inilah bab yang saya yakin akan senang Anda baca berulang-ulang setiap kali Anda membutuhkan inspirasi yang diperbaharui bagi kehidupan Anda. Inilah kesempatan Anda untuk benar-benar bergembira dan mengalami gairah Anda yang sesungguhnya!

Yang saya minta Anda lakukan di beberapa halaman berikutnya adalah membuka imajinasi Anda, membuang segala "akal sehat" dan bertindak seperti kanak-kanak lagi—kanak-kanak yang boleh dikata bisa mendapatkan apa pun yang diinginkannya, yang tinggal mengungkapkan hasrat hatinya dan seketika itu juga menjadi miliknya. Ingatkah Anda akan dongeng Arab yang dikenal sebagai *Seribu Satu Malam?* Bisakah Anda terka apa kisah favorit saya? Benar: Lampu Aladdin. Saya pikir, semua orang, entah kapan, pernah membayangkan mempunyai lampu ajaib tersebut. Anda tinggal menggosoknya, maka muncullah jin raksasa untuk melaksanakan segala permintaan Anda. Ketahuilah bahwa **Anda mempunyai lampu yang tidak terbatas untuk tiga permintaan!**

Sekaranglah saatnya Anda memanfaatkan daya yang ampuh ini di dalam diri Anda. Begitu Anda **memutuskan** untuk membangunkan raksasa ini, Anda takkan terhentikan dalam menciptakan kelimpahan mental, emosional, fisik, dan spiritual, melampaui khayalan Anda yang paling liar sekalipun. Entah impian Anda terwujud seketika atau secara bertahap terbentuk dengan berjalannya waktu, ketahuilah bahwa satu-satunya batas yang mungkin membatasi kehidupan Anda hanyalah besarnya imajinasi Anda dan tingkatan komitmen Anda untuk mewujudkannya.

SASARAN-SASARAN RAKSASA MENGHASILKAN MOTIVASI RAKSASA

Demikian sering saya mendengar orang mengatakan, "Tony, dari mana Anda mendapatkan energi itu? Dengan segala intensitas itu, tidaklah mengherankan Anda demikian sukses. Pada dasarnya saya tidak punya dorongan sebesar itu; mungkin saya kurang termotivasi. Mungkin saya malas." Biasanya, tanggapan

saya adalah, "Anda bukannya malas! *Hanya saja, sasaran-sasaran Anda kurang berpotensi!"*

Sering kali orang bingung mendengar tanggapan saya itu, yang saya tanggapi dengan menjelaskan bahwa semangat dan dorongan saya berasal dari sasaran-sasaran saya. Setiap paginya begitu bangun, meskipun saya lelah karena kurang tidur, saya tetap menemukan dorongan yang saya butuhkan karena sasaran-sasaran saya demikian menyenangkan bagi saya. Sasaran-sasaran saya itulah yang membuat saya bangun pagi-pagi, tidur larut malam, dan mengilhami saya untuk mengerahkan sumber-sumber daya saya dan menggunakan segalanya yang mungkin saya temukan dalam dunia pengaruh saya untuk menjadikannya berbuah. Energi dan kesadaran akan misi yang sama juga tersedia bagi Anda sekarang ini, tetapi tidak akan pernah terbangunkan oleh sasaran-sasaran yang kerdil. Langkah pertamanya adalah mengembangkan sasaran-sasaran yang lebih besar, lebih menginspirasi, lebih menantang.

Sering kali orang mengatakan kepada saya, "Masalah saya adalah bahwa saya tidak benar-benar punya sasaran." Anggapan ini menunjukkan kurangnya pemahaman mereka tentang bagaimana sebenarnya cara kerja sasaran itu. Pikiran manusia selalu mengejar sesuatu, kalaupun tidak lebih dari sekadar kemampuan mengurangi atau menghapuskan kepedihan, atau menghindarkan apa pun yang bisa menuntun ke sana. Otak kita juga senang memandu kita mengejar apa saja yang bisa menuntun pada terciptanya kenikmatan. Kita semua punya sasaran. Masalahnya, seperti telah saya tekankan dalam setiap bab sejauh ini, adalah bahwa **kita tidak sadar menggunakan sumber-sumber daya ini.**

Sasaran kebanyakan orang adalah "membayar rekening sialan," asal lewat, asal bertahan, asal lewat hari demi hari—singkatnya, mereka terperangkap dalam mencari nafkah dan bukannya **merancang kehidupan.** Apakah menurut Anda sasaran-sasaran seperti itu akan memberi Anda kuasa untuk menggali sumber daya kuasa yang sangat besar yang sudah ada di dalam Anda? Mana mungkin! Harus kita ingat bahwa sasaran kita mempengaruhi kita, *apapun itu.* Kalau tidak secara sadar kita tanamkan benih-benih yang kita inginkan di kebun pikiran kita, bisa-bisa kita berakhir dengan ilalang! Ilalang itu bersifat otomatis, Anda tidak perlu bekerja untuk mendapatkannya. Kalau kita ingin menemukan kemungkinan tak terbatas di dalam diri kita, kita harus menemukan sasaran yang cukup besar untuk menantang kita untuk *mendorong melam-*

paui batas dan menemukan potensi kita yang sesungguhnya. Ingatlah bahwa kondisi-kondisi Anda yang sekarang tidaklah mencerrninkan potensi Anda yang sesungguhnya, melainkan hanya besar dan kualitas sasaran yang menjadi fokus Anda sekarang ini. Kita semua harus menemukan atau menciptakan Obsesi yang Luar Biasa.

SASARAN MEMBAWA ANDA MELAMPAUI BATAS ANDA KE DUNIA KUASA TAK TERBATAS

Ketika pertama kalinya kita menetapkan sasaran-sasaran besar, mungkin tampaknya mustahil dicapai. Namun, kunci terpenting dalam penetapan sasaran adalah menemukan sasaran yang cukup besar untuk mengilhami Anda, sesuatu yang akan mendorong Anda untuk mengerahkan kuasa Anda. Cara yang biasa saya tahu bahwa saya telah menetapkan sasaran yang tepat adalah ketika sasaran tersebut tampaknya mustahil tetapi sekaligus memberi saya semangat gila hanya dengan membayangkan kemungkinan mencapainya saja. Untuk benar-benar menemukan inspirasi tersebut dan mencapai sasaran-sasaran mustahil tersebut, kita harus menggantung terlebih dahulu sistem keyakinan kita tentang apa yang sanggup kita lakukan.

Saya tidak akan pernah melupakan kisah sejati tentang seorang anak yang dilahirkan dalam kemiskinan di sebuah bagian kumuh San Francisco dan bagaimana sasarannya tampak mustahil bagi semua orang kecuali dia sendiri. Anak ini penggemar pemain bola legendaris, Jim Brown, yang ketika itu bermain bagi tim Cleveland Browns. Terlepas dari fakta bahwa anak ini lumpuh akibat malnutrisi, dan di usia enam tahun kaki-kakinya telah menjadi bengkok secara permanen dan betisnya demikian menyusutnya sehingga ia dijuluki "si kaki pensil", ia menetapkan sasaran bahwa suatu hari kelak ia akan menjadi pemain bola seperti pahlawannya itu. Ia tidak punya uang untuk menonton pertandingan bola, jadi setiap kali Brown bermain melawan tim 49ers, anak ini akan menunggu di luar stadion hingga panitia membukakan pintunya di akhir perempat terakhir. Lalu, ia akan tertatih masuk ke dalam stadion dan menikmati sisa pertandingan tersebut.

Akhirnya, di usia tiga belas tahun, anak ini mengalami pertemuan yang telah diimpikannya seumur hidup. Ia masuk ke kios es krim setelah pertandingan tim 49ers melawan tim Browns, dan ternyata ia berjumpa dengan

idolanya itu! Ia mendekati sang bintang bola dan berkata, "Tuan Brown, saya ini penggemar berat tuan!" Dengan anggun Brown mengucapkan terima kasih. Anak ini mendesak. "Tuan Brown, tahu tidak?" Brown kembali menengok kepadanya dan bertanya, "Apa, nak?" Anak ini berkata, "Saya tahu setiap rekor yang tuan pecahkan, setiap skor yang Anda raih!" Jim Brown tersenyum dan berkata, "Bagus sekali," lalu kembali ke percakapannya. Anak ini mendesak, "Tuan Brown! Tuan Brown!" Jim Brown kembali menengok. Kali ini anak ini menatap Jim Brown sedemikian rupa sehingga terasa, dan berkata, "Tuan Brown, suatu hari kelak saya akan memecahkan setiap rekor tuan!"

Sang pemain legendaris tersenyum dan berkata, "Bagus nak. Siapa namamu nak?" Sang anak tersenyum lebar dan berkata, "Orenthal, tuan. Orenthal James Simpson ... Teman-teman saya memanggil saya O.J."

"Kita adalah apa dan di mana kita berada karena terlebih dahulu kita membayangkannya."
—DONALD CURTIS

O J. Simpson benar-benar berhasil memecahkan semua rekor Jim Brown dan memecahkan rekor baru! Bagaimanakah sasaran menciptakan kuasa luar biasa untuk membentuk takdir? Bagaimanakah sasaran bisa memungkinkan seorang anak penderita malnutrisi menjadi pemain legendaris? **Menetapkan sasaran adalah langkah pertama dalam mengubah yang tidak kelihatan menjadi kelihatan—landasan bagi segala sukses dalam kehidupan ini.** Seolah-olah kecerdasan yang tak terhingga akan mengisi cetakan apa pun yang Anda ciptakan dengan menggunakan kesan pikiran-pikiran Anda yang sangat emosional. Dengan kata lain, Anda dapat membentuk keberadaan Anda sendiri dengan pikiran-pikiran yang terus Anda proyeksikan setiap saatnya dalam kehidupan Anda. Pembentukan sasaran-sasaran Anda itulah rencana utama yang memandu segala pikiran.

Akankah Anda menciptakan mahakarya, atau, akankah Anda menafsirkan kehidupan melalui lukisan orang lain? Akankah Anda menggunakan kaleng kecil untuk mengoleksi pengalaman-pengalaman hidup Anda, atau, akankah Anda menggunakan drum raksasa? Jawaban bagi pertanyaan-pertanyaan ini telah diberikan oleh sasaran-sasaran yang secara konsisten Anda upayakan.

MENGUBAH YANG TIDAK KELIHATAN MENJADI KELIHATAN

Lihatlah ke sekeliling Anda sekarang ini. Apakah yang Anda lihat? Apakah Anda sedang duduk di sofa, dikelilingi oleh karya seni atau menyaksikan televisi berlayar lebar, menggunakan teknologi DVD mutakhir? Atau apakah Anda duduk di meja di mana terdapat sebuah telepon, komputer, dan mesin faks? Semua objek tersebut dahulu hanya ide di benak seseorang. Seandainya saya beri tahu Anda bahwa seratus tahun yang lalu gelombang yang tidak kelihatan dari seluruh dunia bisa ditarik dari udara dan dimasukkan ke dalam sebuah kotak untuk menghasilkan suara dan gambar, tidakkah Anda akan menganggap saya gila? Namun, sekarang ini bisa dikatakan setiap rumah tangga memiliki setidaknya satu pesawat televisi. Seseorang harus *mencipta-kannya,* dan supaya itu terjadi, seseorang harus memvisikannya dengan jelas.

Apakah ini hanya berlaku bagi benda berwujud? Tidak, ini juga berlaku bagi segala jenis kegiatan dan proses: alasan sebuah mobil berfungsi adalah karena ada individu-individu yang giat bereksperimen menemukan caranya mengerahkan proses pembakaran internal. Jawaban terhadap tantangan energi kita sekarang ini akan terletak dalam imajinasi dan akal budi para ahli fisika dan insinyur sekarang ini. Resolusi terhadap krisis sosial kita, seperti menyebarnya kelompok-kelompok kebencian rasial, mereka yang tidak bertempat tinggal, dan kelaparan, hanya mungkin dicapai dengan akal dan belas kasih individu-individu berdedikasi seperti kita.

MENGAPA TIDAK SEMUA ORANG MENETAPKAN SASARAN?

Anda mungkin berpikir sekarang ini, "Yah, cukup terdengar menginspirasi, tetapi tentunya hanya menetapkan sasaran tidak akan menjadikannya ter-laksana." Benar sekali. Segala penetapan sasaran harus segera diikuti dengan pengembangan sebuah rencana, dan tindakan besar-besaran dan konsisten menuju pemenuhannya. Anda sudah mempunyai kuasa untuk bertindak. Kalau selama ini Anda belum berhasil memanfaatkannya, itu hanyalah karena Anda tidak menetapkan sasaran yang menginspirasi Anda.

Apakah yang menghambat Anda? Tentunya Anda pernah mendengar tentang kuasa penetapan sasaran sebelum membaca buku ini. Akan tetapi, *sudahkah Anda punya daftar sasaran yang jelas didefinisikan, untuk hasil-hasil yang akan secara mutlak Anda hasilkan dalam kehidupan Anda, secara mental, emosional, fisik, spiritual, dan keuangan?* Apakah yang menghentikan Anda? Bagi banyak orang, itu adalah takut kecewa yang berada di bawah sadar. Ada orang yang pernah menetapkan sasaran lalu gagal mencapainya dan, sebagai akibat dari kekecewaan dan ketakutannya akan kepedihan di masa depan, mereka tidak lagi menetapkan sasaran. Mereka tidak mau mempunyai pengharapan yang bisa hancur. Ada juga yang menetapkan sasaran, tetapi melecehkan dirinya sendiri dengan mengaitkan kebahagiaan pribadi tingkatan awalnya dengan kemampuan mencapai sasaran-sasaran yang mungkin saja di luar kuasanya. Atau kurangnya fleksibilitas untuk memperhatikan bahwa ketika mereka bergerak ke arah sasaran-sasaran mereka, ada sasaran-sasaran yang lebih baik dan lebih layak di sekeliling mereka.

Proses menetapkan sasaran sangat mirip cara kerjanya dengan penglihatan Anda. Semakin dekat Anda dengan tujuan Anda, semakin jelaslah tampaknya, bukan saja sasaran itu sendiri, melainkan juga setiap detail dari segalanya di sekelilingnya. Siapa tahu? Mungkin saja Anda memutuskan bahwa Anda bahkan lebih menyukai salah satu dari kemungkinan lain itu, bahwa itu lebih menginspirasi Anda, dan beralih mengejarnya! Bahkan, terkadang, seperti yang akan kita bicarakan lebih dalam nantinya, gagal mencapai sasaran Anda justru mendekatkan Anda pada maksud kehidupan Anda yang sesungguhnya.

Dorongan untuk mencapai dan memberi kontribusi itu beraneka ragam bentuknya. Bagi sementara orang, itu diwarnai dengan kekecewaan atau bahkan tragedi. Bagi yang lain itu didorong hanya oleh kesadaran mencolok pada suatu hari, bahwa kehidupan melewati mereka begitu saja, bahwa kualitas kehidupan mereka semakin merosot. Bagi sementara orang, inspirasi itulah sumber motivasinya. Melihat apa yang mungkin, mengharapkan skenario yang sebaik mungkin, atau menyadari bahwa mereka sebenarnya meraih kemajuan yang berarti, dapat membantu mereka mengembangkan momentum luar biasa untuk mencapai lebih baik lagi.

Sering kali kita tidak menyadari seberapa jauh kita telah maju, karena kita demikian fokus pada proses mencapai. Metafora yang baik untuk ini adalah ketika seorang teman memberi tahu Anda betapa putra atau putri Anda telah bertumbuh, dan Anda menanggapi dengan jujur, "Masa, sih?" Itu terjadi tepat

di depan mata Anda, sehingga Anda tidak memperhatikannya. Bahkan lebih sulk lagi melihat pertumbuhan Anda sendiri, maka saya ingin menjelaskan suatu proses sederhana. Luangkanlah waktu sejenak untuk mengerjakannya sekarang juga. Ini akan membantu Anda dalam menggali salah satu atau kedua daya motivasi yang diuraikan di atas.

KEMARIN, HARI INI, DAN BESOK

Terkadang mudah sekali kita melupakan seberapa jauh Anda telah mengalami kemajuan—atau seberapa jauh jarak yang masih harus Anda tempuh dalam kehidupan mi. Gunakanlah halaman-halaman berikut untuk mengadakan evaluasi yang akurat tentang di mana posisi Anda dalam sepuluh bidang penting lima tahun yang lalu. Secara spesifik, **di sebelah setiap kategori ini, berikanlah skor pada skala antara 0 hingga 10, 0 berarti Anda tidak mempunyai apa-apa di bidang yang bersangkutan, dan 10 berarti Anda mutlak sudah mengamalkan hasrat kehidupan Anda dalam kategori tersebut.**

Langkah keduanya, setelah memberikan skor, adalah **menuliskan kalimat di sebelah tiap-tiap kategori untuk menggambarkan seperti apa Anda ketika itu.** Misalnya, lima tahun yang lalu, seperti apakah Anda secara fisik? Mungkin Anda tulis, "Ketika itu tinggi badan 165 cm", lalu diikuti dengan, "Ketika itu kebugaranku sudah cukup baik, tetapi jelas masih perlu ditingkatkan. Kelebihan berat tiga kilogram, berlari dua kali seminggu, tetapi masih belum makan secara sehat. Tingkatan energi biasa-biasa saja."

Luangkanlah lima hingga sepuluh menit dan kerjakanlah latihan ini sekarang juga. Anda akan menemukannya sangat mencerahkan!

Lima Tahun yang Lalu	Skor	Kalimat
Secara fisik	6,5	penampilan masih cukup baik
Secara mental	6	percaya diri masih stabil
Secara emosional	4	sering down,stres karena hal sepele
Daya tarik	7,5	pesona masih lumayan

Hubungan-hubungan	5	kacau
Lingkungan hidup	5	kurang baik
Secara sosial	5	kurang bisa bersosialisasi
Secara spiritual	4	jarang shalat
Karier	3	gagal di segala jenjang
Secara keuangan	4	di bawah standar

Sekarang, untuk pembandingnya, marilah kita lihat seberapa jauh Anda telah maju, atau gagal maju, di tiap-tiap kategori tersebut. Jawablah pertanyaan yang sama per hari ini. Dengan kata lain, pertama-tama **berikanlah skor 1 hingga 10** tentang di mana Anda hari ini dalam setiap kategori tersebut, lalu **tuliskanlah satu dua kalimat yang menggambarkan seperti apa Anda hari ini dalam kategori-kategori tersebut.**

Hari Ini	Skor	Kalimat
Secara fisik	4,5	jarang olahraga, terserang penyakit kulit
Secara mental	5,5	masih labil tapi sedikit ada kemajuar
Secara emosional	6	emosi sedikit bisa dikontrol
Daya tarik	5	menurun drastis
Hubungan-hubungan	5,5	lumayan stabil
Lingkungan hidup	6	tenang

Secara sosial	6	diterima.
Secara spiritual	7	cukup baik
Karier	6,5	banyak pemahaman baru
Secara keuangan	5	lumayan gawat

Sejauh ini, apakah yang telah Anda pelajari dari mengerjakan hal ini? Pembedaan apa sajakah yang telah Anda dapatkan? Sudahkah Anda meningkat lebih daripada yang Anda sadari dalam kategori tertentu? Sudahkah Anda maju jauh? Menyenangkan rasanya bukan? Kalau Anda belum maju sejauh yang Anda inginkan, atau kalau Anda berpikir Anda lebih baik lima tahun yang lalu daripada hari ini dalam bidang tertentu, itu pun pesan yang baik—pesan yang dapat mendorong Anda untuk mengadakan perubahan-perubahan sebelum terlambat. Ingatlah, ketidakpuasan bisa menjadi kunci utama sukses.

Luangkanlah waktu sekarang juga dan tuliskanlah beberapa kalimat kunci yang menggambarkan apa yang telah Anda pelajari dari pembandingan tersebut:

Sekarang selesaikanlah latihan ini dengan memproyeksikan lima tahun mendatang. Kembali, berikanlah skor dan kalimat yang menggambarkan seperti apa Anda nantinya dalam tiap-tiap kategori kunci tersebut.

Lima Tahun Lagi	Skor	Kalimat
Secara fisik	8	bugar dan sembuh dari penyakit kulit
Secara mental	9	tenang dan bijaksana dalam bertindak
Secara emosional	8	tidak gugup lagi
Daya tarik	9	mempunyai pesona lagi
Hubungan-hubungan	8	sudah menikah & bahagia
Lingkungan hidup	7	tidak jorok lagi
Secara sosial	8	tak minder lagi bergaul dgn banyak orang
Secara spiritual	9	meningkat pesat
Karier	8	ahli dibidangku
Secara keuangan	9	aman secaranfinansial

KUNCI MENCAPAI SASARAN

Ketika menetapkan sasaran, Anda telah berkomitmen terhadap **CANI! Anda telah mengakui kebutuhan semua manusia akan peningkatan yang konstan dan terus-menerus.** Ada kuasa dalam tekanan ketidakpuasan, dalam ketegangan ketidaknyamanan sementara. Inilah kepedihan yang Anda *butuh-kan* dalam kehidupan Anda, kepedihan yang segera Anda transformasikan menjadi tindakan-tindakan positif.

Tekanan seperti ini dikenal sebagai **eustress** dan bukannya *distress.* Eustress bisa menjadi daya pendorong yang positif, yang mendorong Anda maju untuk secara konstan meningkatkan kualitas kehidupan Anda demi diri Anda sendiri dan demi semua orang yang Anda sentuh. Renungkanlah itu; gunakanlah itu

untuk memicu Anda maju. Banyak orang berusaha menghindarkan tekanan, tetapi tidak adanya ketegangan atau tekanan apa pun biasanya menciptakan kebosanan dan pengalaman hidup monoton yang dikeluhkan demikian banyak orang. Sesungguhnya, ketika kita merasa bersemangat, kita merasakan tekanan atau ketegangan dalam diri kita. Akan tetapi, tingkatan stresnya tidak membuat kita kewalahan melainkan justru *menstimulasi.*

Ada perbedaan antara tertekan dengan menjadi pengendali stres. *Use* stress (eustress) atau gunakan stres untuk mendorong Anda ke arah yang Anda inginkan; itu bisa menciptakan transformasi luar biasa di dalam diri Anda. Dengan belajar memanfaatkan tekanan dan menjadikannya sahabat Anda dan bukannya musuh Anda, Anda bisa benar-benar mengasahnya menjadi alat yang sepenuhnya membantu Anda dalam hidup. Lagi pula, perlu kita ingat bahwa tingkatan stres kita itu tergantung pada kita sendiri. Jadi, marilah kita kelola tingkatan stres itu secara cerdas.

Salah satu cara paling sederhana untuk menggunakan tekanan sebagai sekutu Anda adalah meminta tolong kepada orang-orang yang Anda hormati sementara Anda berkomitmen untuk mencapai sasaran-sasaran Anda. Dengan menyatakan di depan publik bahwa Anda akan melakukan apa pun yang diperlukan untuk mencapai hasrat-hasrat Anda yang terdalam, Anda akan lebih sulit menyimpang dari jalan Anda ketika frustrasi atau tantangan datang. Sering kali, ketika Anda menjadi lelah atau tidak pasti, dan Anda mulai merasa segalanya tidak berhasil, kenangan akan pernyataan Anda di depan publik bisa membuat Anda bertahan, atau teman-teman Anda akan membantu dengan menuntut standar lebih tinggi. Ini bisa Anda temukan sebagai alat bermanfaat untuk membantu Anda melanjutkan perjalanan bahkan ketika jalannya sedikit tidak mulus sekalipun.

GAGAL MENCAPAI SASARAN ANDA BISA BERARTI MENCAPAI SASARAN-SASARAN ANDA YANG SESUNGGUHNYA

Bertahun-tahun yang lalu seorang teman mendekati saya dan membicarakan tentang khayalannya tentang tinggal di sebuah pulau sorgawi di Fiji. Saya telah sering mendengar impiannya itu dan secara prinsip menyukai konsepnya. Namun, saya ini tipe orang yang praktis: mendapatkan pulau sorgawi di Fiji

adalah murni kesempatan investasi, dan saya meyakinkan diri sendiri bahwa seandainya dunia sampai mengalami semacam bencana, itu akan menjadi tempat yang sangat hebat untuk melarikan diri bersama keluarga. Maka saya pun menjadwalkan "perjalanan bisnis/liburan" dan mengatur untuk pergi bersama Becky untuk meninjau beberapa bangunan di kepulauan sana untuk mengevaluasi apakah bisa menjadi investasi yang layak.

Kami membutuhkan waktu dua hari untuk mulai melepaskan agenda-agenda padat yang telah kami bawa serta. Akan tetapi, tidak ada yang akan menghentikan kami dalam mencapai sasaran kami berupa membeli lahan kosong. Kami sedang dalam misi menemukan investasi yang mantap, maka kami putuskan untuk mencarter pesawat dan menjelajahi kepulauan sebelah luar Fiji dalam upaya mencari peluang yang sangat baik.

Kami menghabiskan waktu seharian berpetualang, mendarat di beberapa tempat termasuk "Blue Lagoon" (dari film dengan judul sama) sebelum akhirnya mendarat di sebuah pantai terpencil di kepulauan sebelah utara. Kami menyewa satu-satunya mobil yang tersedia dan kami melewati jalanan penuh kelapa yang dikenal sebagai "Jalan Raya Hibiscus" selama tiga jam berikutnya.

Lalu, di suatu tempat yang seperti di tengah-tengah negeri antah-berantah, di tepi jalan kami melihat seorang anak perempuan suku Fiji dengan rambut yang luar biasa merah, lurus-lurus mencuat dari kepalanya. Becky dan saya kegirangan dan ingin mengambil fotonya, tetapi juga ingin menghormatinya. Maka kami cari orangtuanya untuk meminta izin terlebih dahulu.

Sementara kami mulai mencari rumahnya, kami melihat sebuah desa yang sangat kecil di tepi pantai. Ketika kami mendekat, beberapa orang desa sana melihat kami, dan seorang pria suku Fiji berperawakan besar berlari ke arah kami. Dengan senyum lebar ia menyapa kami, bukan dengan bahasa sukunya, melainkan dengan bahasa Inggris sangat fasih, "Hai, nama saya Joe," katanya dengan suara menggelegar. "Ayo bergabung bersama kami dalam upacara kava." Ketika kami memasuki desa tersebut, sepertinya kami disambut oleh senyum dan tawa tiada habis-habisnya. Saya diundang ke dalam sebuah gubuk besar penuh dengan tiga puluh pria suku Fiji untuk terlibat dalam upacara kava, dan Becky diundang tetap di luar dan mengobrol dengan wanita-wanitanya sesuai tradisi kebudayaan mereka.

Saya benar-benar tergugah oleh antusiasme suku ini. Keceriaan mereka yang tidak terkekang itu benar-benar menakjubkan. Di dalam gubuk tersebut, para pria suku Fiji itu tersenyum demikian cerahnya, demikian senang

mendapatkan tamu, dan mereka menyambut saya dengan "Bula, bula, bula!" yang secara kasar dapat diterjemahkan sebagai "Selamat datang, bergembiralah, kami mengasihi Anda!" Para pria ini telah beberapa jam merendam *yanggona* (semacam akar berlada) di dalam semangkuk air, dan dengan bangganya mencedok minuman tak beralkohol yang mereka sebut *kava* (yang bagi saya tampak seperti air berlumpur). Mereka mengundang saya untuk minum dari tempurung kelapa, dan ketika saya minum kava tersebut (rasanya sama seperti rupanya), para pria ini tertawa dan bercanda dengan saya juga dengan satu sama lain. Setelah beberapa lama bersama mereka, saya mulai merasakan kedamaian yang belum pernah saya alami.

Mengagumi kegembiraan dan keceriaan mereka itu, saya bertanya, "Menurut Anda, apakah tujuan hidup itu?" Mereka memandangi saya seolah-olah saya baru saja melontarkan lelucon kosmik dan menjawab, hampir berbarengan, "Jelas-jelas untuk menjadi bahagia. Untuk apa lagi?" Kata saya, "Benar: Anda semua tampaknya bahagia di Fiji sini." Seorang pria menjawab, "Benar, rasanya kami suku Fiji inilah orang yang paling bahagia di muka bumi ... Tentu, saya belum pernah ke mana-mana sih!" yang membuat yang lainnya kembali terbahak.

Lalu mereka memutuskan untuk melanggar aturan mereka sendiri dan mereka mengundang Becky masuk. Mereka membawa satu-satunya lampu kerosin di desa itu, bersamaan dengan ukulele dan mandolin, dan segeralah *bure* tersebut penuh dengan keseluruhan penduduk desa sementara pria wanita dan anak-anak menyanyikan bagi kami nyanyian Fiji yang indah. Itulah salah satu pengalaman yang paling menggugah dalam kehidupan kami. Yang paling luar biasa tentang orang ini adalah bahwa **mereka tidak menginginkan apa pun dari kami selain membagikan kebahagiaan melimpah yang mereka rasakan.**

Berjam-jam kemudian dan setelah ucapan selamat tinggal yang berkepanjangan, kami meninggalkan desa tersebut dengan kondisi diperbarui, dengan rasa damai dan keseimbangan yang mendalam dalam kehidupan kami. Malam itu, setelah hari gelap, kami kembali ke penginapan ajaib dengan kesadaran dan rasa syukur lebih besar atas keindahan di sekeliling kami. Di sanalah kami berada, di lingkungan yang sangat luar biasa, di vila beratap ijuk yang bertengger di puncak lava, dikelilingi oleh tanaman-tanaman rindang dan pepohonan kelapa yang dkerangi sinar rembulan, dengan suara riak gelombang yang lembut di luar pintu kami. Hari kami benar-benar luar biasa, dan kami merasa kehidupan kami sangat diperkaya oleh orang-orang di desa kecil tersebut.

Kami sadar bahwa bukan saja kami Jelah mencapai sasaran kami untuk hari itu, melainkan juga, dengan mengejarnya, kami telah menjumpai karunia yang bahkan lebih besar lagi, yaitu **karunia nilai yang tiada tara.**

Selama beberapa tahun kemudian, kami telah kembali ke Fiji tiga atau empat kali setahunnya. Kami berharap mencapai sasaran kami untuk membeli investasi yang baik pada perjalanan kami yang pertama itu, tetapi kami membutuhkan kira-kira dua puluh perjalanan ke Fiji sebelum akhirnya membeli—bukan saja sebagai investasi, melainkan juga sebagai peluang untuk membagikan sukacita Fiji itu kepada teman-teman kami. Bukannya membeli lahan kosong, beberapa tahun yang lalu kami membeli Namale, perkebunan yang luar biasa, di mana kami menginap pada perjalanan pertama kami itu! Kami ingin meningkatkan tempat ajaib tersebut—121 hektar dan pantai sepanjang tiga mil (± 5 km)—agar kami dapat berbagi dengan teman-teman kami dan orang-orang istimewa lainnya.

Memiliki Namale memberi saya sukacita yang sama yang saya dapatkan dari mengadakan seminar di mana saya menyaksikan orang-orang mentransformasikan kapasitas mereka untuk menikmati kehidupan. Ketika orang-orang tiba di Namale, transformasi yang sama juga terjadi, hanya saja, saya tidak perlu melakukan apa pun! Saya bisa duduk-duduk saja dan menyaksikan ketika orang-orang dari segala bidang kehidupan, mulai dari yang berbulan madu hingga pasangan pensiunan hingga para pimpinan perusahaan yang dibebani kesibukan bisnis besarnya, rileks dan menemukan kembali seperti apa rasanya menjadi kanak-kanak lagi. Dengan gembira mereka mengelak dari semprotan di terumbu karang, bermain bola voli dengan penduduk setempat, menunggang kuda di pantai, atau bergabung dalam upacara *kava.*

Saya senang sekali menyaksikan rasanakjub di mata mereka sementara mereka menemukan dunia lain di bawah laut, atau mereguk pemandangan matahari terbenam yang menandingi khayalan terbesar mereka, atau senyuman yang mencerminkan hubungan spiritual yang mereka rasakan dengan orang-orang suku Fiji itu setelah pelayanan ibadah gereja Minggu pagi di desa. Tidak pernah saya sangka ketika membeli sasaran berupa "investasi" tersebut, bahwa saya justru akan menemukan lingkungan yang akan membuat kami semua mengingat apa yang terpenting dalam kehidupan ini. **Bukan saja mencapai sasaran itu yang penting, melainkan justru kualitas kehidupan yang Anda alami dalam perjalanan ke sana.**

WUJUDKAN IMPIAN ANDA

Banyak orang menjalani kehidupannya menunda sukacita dan kebahagiaannya. Bagi mereka, menetapkan sasaran berarti "suatu hari kelak", setelah mencapai sesuatu, mereka akan dapat menikmati kehidupan sepenuhnya. Sesungguhnya, kalau kita memutuskan untuk bahagia sekarang ini, kita akan otomatis mencapai lebih. Sementara sasaran itu memberikan arah yang luar biasa dan cara fokus, kita harus terus berupaya menjalani setiap harinya dengan sepenuhnya, memeras segala sukacita yang mungkin kita dapatkan dari setiap momennya. Daripada mengukur sukses atau kegagalan Anda dalam kehidupan ini dari kemampuan Anda untuk mencapai sasaran individual yang spesifik, ingatlah bahwa **arah ke mana kita** menuju **itu lebih penting daripada hasil-hasil individualnya.** Kalau kita terus menuju ke arah yang benar, bukan saja kita bisa mencapai sasaran-sasaran yang kita kejar itu melainkan jauh lebih banyak lagi!

Seorang pria yang kehidupannya saya yakini merepresentasikan kuasa masa depan yang menawan untuk mengubah kemampuannya, dan yang kehidupannya juga mengingatkan kita bahwa tidak mencapai sasaran semula itu mungkin justru membuat kita mencapai sasaran yang lebih besar lagi, adalah almarhum Michael Landon. Mengapa pria ini dikasihi oleh demikian banyak orang? Ia merepresentasikan banyak nilai tertinggi dalam kebudayaan: kesadaran akan keluarga yang kuat, melakukan kebenaran, konsistensi dan integritas, dan keuletan ketika menghadapi kesusahan, bersamaan dengan kepedulian dan kasih yang mendalam.

Pria ini, yang mencerahkan kehidupan demikian banyak orang, menjadi pahlawan kebudayaan melalui rute yang agak tidak langsung. Ia dibesarkan di lingkungan yang melecehkan baik secara emosional maupun fisik, di mana orangtuanya terus saja bertengkar, ayahnya seorang Yahudi (dan membenci umat Katolik) sementara ibunya Katolik (yang juga anti-Semit). Ibunya sering berupaya bunuh diri secara dramatis dan sering mengejar Michael ke tempat *nongkrong* remaja setempat, di mana ibunya akan melompat turun dari taksi untuk memukuli Michael dengan gantungan baju. Tetap mengompol bahkan setelah masuk sekolah menengah pun, Michael menderita wajah berkedut tak terkendali dan gagap. Ia kurus kering dan penuh ketakutan. Kedengarannya tidak seperti kepala rumah tangga keluarga Ingalls yang penuh keyakinan, yang diproyeksikannya dalam film *Little House on the Prairie,* bukan? Apakah yang mengubah kehidupannya?

Suatu hari, di tahun kedua sekolah menengah, sang guru olahraga membawa kelasnya ke lapangan bola untuk mencoba lempar lembing yang sudah karatan. Michael akan mengalami suatu pengalaman yang akan membentuk ulang pandangannya akan dirinya sendiri selamanya. Ketika tiba gilirannya, ia mendekati lembing tersebut dengan ketakutan yang sama dan tidak adanya keyakinan diri dengan mana ia telah mendekati segalanya dalam kehidupannya hingga saat itu.

Namun, pada hari itu terjadilah mukjizat. Michael melempar lembingnya, yang terbang tiga puluh kaki (9 m) lebih jauh daripada lemparan siapa pun. Saat itulah Michael tahu bahwa ia mempunyai masa depan. Seperti yang kemudian dikatakannya dalam wawancara dengan majalah *Life,* "Hari itulah saya menemukan sesuatu yang bisa saya kerjakan lebih baik daripada orang lain, sesuatu yang bisa saya jadikan pegangan. Dan saya pun memegangnya. Saya mohon kepada sang pelatih untuk membawa pulang lembing tersebut musim panas itu, dan ia mengizinkannya. Dan saya terus melemparnya".*

Michael telah menemukan masa depannya yang menawan, dan ia mengejarnya dengan intensitas luar biasa. Hasil-hasilnya benar-benar menakjubkan. Ketika ia pulang dari liburan musim panas itu, tubuhnya mulai mengalami transformasi. Pada tahun keduanya itu ia mulai berolahraga untuk membangun tubuh bagian atasnya. Menjelang tahun keduanya, ia telah memecahkan rekor Amerika Serikat untuk lempar lembing anak-anak sekolah, memenangkan beasiswa atletik di University of Southern California. Seperti kata-katanya sendiri, "sang tikus" telah berubah menjadi "singa". Metafora yang hebat bukan?

Kisahnya tidak berakhir di sana. Bagian dari kekuatan Michael memancar dari keyakinan yang ia kembangkan dengan menyaksikan film tentang Simson dan Delilah. Ia yakin bahwa seandainya ia memelihara rambutnya panjang, ia akan menjadi kuat. Ternyata benar, itu efektif ketika ia di sekolah menengah. Sayangnya, keyakinannya itu terhempas ketika ia tiba di USC di zaman rambut pendek di tahun lima puluhan. Sekelompok atlet berambut pendek menghantamnya jatuh ke tanah dan memotong rambut kepangnya itu. Walaupun secara intelektual ia mengerti, tetapi kekuatannya hilang. Bahkan, lemparan lembingnya melorot lebih dari 30 kaki jauhnya (9 m). Sementara ia mendorong diri sendiri untuk mengimbangi performanya di masa lalu, ia

*Darrach, Brad. "I Want to See My Kids Grow Up", majalah *Life,* Juni 1991

cedera demikian parahnya sehingga tahun itu ia tidak diikutsertakan, dan departemen atletik demikian menyulitkannya "sehingga ia terpaksa keluar. Untuk menghidupi dirinya sendiri, ia harus menjadi kuli bongkar muat di sebuah pabrik. Tampaknya impiannya berakhir sudah. Mana mungkin ia mewujudkan visinya sebagai bintang olahraga internasional?

Untungnya, suatu hari ia dilihat seorang pencari bakat Hollywood yang menawarkannya peran sebagai Little Joe Cartwright dalam suatu film koboi berwarna pertama di televisi, *Bonanza.* Setelah itu, ia tidak lagi menengok ke belakang. Karier Michael sebagai aktor, dan akhirnya sutradara dan produser, dimulai. Melewatkan impiannya itulah yang justru memberinya masa depan. Namun, upayanya mengejar sasaran-sasaran awalnya, dan arah yang diambilnya karenanya, itulah yang membentuk tubuh sekaligus karakternya, dua unsur pertumbuhan yang diperlukan untuk mempersiapkannya untuk masa depannya yang paling hakiki. Terkadang kita perlu mempercayai bahwa kekecewaan-kekecewaan kita mungkin saja *benar-benar kesempatan yang tersamar.*

KUNCI UNTUK MENCAPAI SASARAN-SASARAN

Apakah itu berarti bahwa kalau Anda mengejar sasaran-sasaran Anda dan pada awalnya mengalami kegagalan dan frustrasi, Anda hendaknya pindah ke hal lain? Tentu tidak. Tidak seorang pun pernah mencapai sasarannya dengan sekadar *tertarik* pada pencapaiannya. Ia harus *berkomitmen.* Bahkan, dalam mempelajari sumber sukses orang-orang, saya telah menemukan bahwa keuletan itu justru mengalahkan bakat sebagai sumber daya yang paling dihargai sekaligus efektif dalam menciptakan dan membentuk kualitas kehidupan. Kebanyakan orang menyerah hanya *lima kaki* (1,5 m) dari sasarannya! Gila bukan!

Saya percaya bahwa kehidupan itu terus menguji tingkat komitmen kita, dan imbalan kehidupan yang terbesar dicadangkan bagi mereka yang memperlihatkan komitmen yang tiada akhir untuk bertindak hingga tercapai. Tingkat tekad ini bisa menggeser gunung, tetapi harus konstan dan konsisten. Walaupun terdengar sederhana, inilah yang tetap menjadi kesamaan yang membedakan orang yang berhasil mewujudkan impiannya dengan orang yang hidup dalam penyesalan.

Saya adalah murid dari mereka yang telah belajar mengambil yang tidak kelihatan dan menjadikannya kelihatan. Itulah sebabnya saya menghormati

para pujangga, penulis, aktor dan wirausahawan—orang yang mengambil sebuah ide dan menghidupkannya. Salah satu orang yang saya yakini sebagai model peran yang luar biasa untuk kreativitas dan pertumbuhan pribadi serta sukses yang terus berkembang adalah Peter Guber, pimpinan tertinggi dewan sekaligus direktur utama Sony Pictures Entertainment Inc. (sebelumnya dike-nal sebagai Columbia Pictures). Pada usia 48 tahun, Peter telah menjadi salah seorang pria paling berkuasa dan dihormati di dalam industri perfilman. Ia dengan mitranya, Jon Peters, telah meraup lebih dari 52 nominasi Academy Awards. Karyanya mencakup film mulai dari *Midnight Express* hingga *Missing,* mulai dari *Rain Man* hingga *Batman.* Pada tahun 1989, perusahaan patungan mereka, Guber-Peters Entertainment Company, dibeli oleh Sony dengan harga lebih dari $200 juta untuk merekrut keduanya memimpin Columbia Pictures. Bagaimanakah seseorang yang demikian muda mencapai dampak yang demikian hebat dalam industri yang demikian kompetitif? Jawabannya adalah melalui visi dan keuletan mutlak yang tiada habis-habisnya.

Suatu hari saya mendapatkan kehormatan dihubungi olehnya lewat telepon dan diberi tahu bahwa dia adalah penggemar berat program kaset audio saya, Personal Power™. Setiap paginya ketika ia berolahraga, ia mendengarkan kaset-kaset saya sehingga ketika ia memelihara kebugaran tubuhnya ia juga memelihara kebugaran pikirannya! Ia ingin mengucapkan terima kasih karena ia tidak pernah melakukan pembelian seperti itu sebelumnya dari televisi, dan yang pasti belum pernah mendengarkan kaset-kaset seperti itu. Berkat per-cakapan tersebut, saya berkesempatan berjumpa dengan Peter dan mengem-bangkan persahabatan dengannya.

Saya telah menemukan bahwa suatu unsur kunci dari suksesnya yang luar biasa adalah kemampuannya untuk tidak pernah melepaskan fokusnya dari sasarannya. Pada tahun 1979, dia dengan Jon Peters membeli hak cipta untuk memproduksi *Batman,* tetapi baru pada tahun 1988 mereka bisa memulai mem-produksinya. Sementara itu, dapat dikatakan, semua orang berusaha membunuh film tersebut. Para eksekutif studio mengatakan bahwa tidak ada pasar untuk film tersebut, dan bahwa yang menontonnya hanyalah anak-anak dan pecandu buku komik (yang menjadi berkobar-kobar ketika Michael Keaton terpilih menjadi Batman). Terlepas dari kekecewaan terus-menerus, frustrasi, dan risiko yang sangat besar, tim Guber dan Peters berhasil menjadikan *Batman* salah satu pencetak pendapatan terbesar sepanjang zaman, dengan meraih pendapatan akhir pekan pembukaan tertinggi dibandingkan dengan film apa

pun yang pernah dirilis. Pendapatan dari filmnya serta semua produk pelengkapnya diperkirakan mencapai lebih dari $1 miliar!

Contoh lain dari keuletan Guber adalah membuat film *Rain Man.* Film ini seharusnya tidak pernah selesai. Pada berbagai tahapan penyelesaiannya, naskahnya ditangani oleh lima penulis, dan tiga sutradara meninggalkan proyek ini, termasuk Steven Spielberg. Ada di antara mereka yang menginginkan Peter Guber mengubah naskahnya dengan menambahkan aksi, pembunuhan, atau setidaknya seks. Mereka berpendapat bahwa tidak seorang pun mau menonton film yang tidak menayangkan apa-apa selain dua orang duduk dalam mobil dan berkendaraan melintasi negara, terutama ketika salah seorangnya sedikit "terbelakang".

Namun, Peter memahami kuasa emosi; ia terus memilih memproduksi film-film yang menggugah. Ia tahu apa yang menyentuh jiwa manusia, dan ia tidak bergeming, memberi tahu semua orang bahwa itu adalah film tentang suatu hubungan, bahwa kisah tentang kakak beradik yang belajar saling mengenal itulah aksi yang dibutuhkan film tersebut, dan bahwa *Rain Man* bahkan akan meraih Oscar. Pikiran-pikiran terbaik berusaha mengubah keyakinannya, termasuk Spielberg, tetapi Guber tidak bergeming. Ternyata benar, film tahun 1988 itu meraih empat Academy Awards, termasuk Film Terbaik, Aktor Terbaik, Sutradara Terbaik, dan Naskah Cerita Terbaik. Keuletan sungguh tidak percuma. Guber percaya bahwa dengan setiap film barunya, Anda mulai dari nol lagi, bahwa di Hollywood, Anda hanyalah sebaik film Anda yang terakhir. Tidakkah itu menciptakan ketakutan besar? Tentu! Tetapi Guber mengatakan bahwa ia menggunakan ketakutannya dan stres lingkungannya itu bukan untuk menjadi lumpuh, melainkan untuk *mendorong dirinya maju.*

Terlalu sering orang bahkan tidak pernah mulai mengejar suatu sasaran karena takut gagal. Atau lebih parah lagi, mereka mulai mengejar sasarannya, lalu menyerah terlalu cepat. Mungkin mereka sudah sempat menempuh jalur yang benar untuk mencapai apa yang mereka inginkan, tetapi mereka gagal memelihara kesabaran seperti sang tukang batu. Karena mereka tidak mendapatkan umpan balik yang segera, mereka terlalu cepat menyerah. Kalau ada suatu keterampilan yang telah saya lihat pada para juara—orang-orang yang benar-benar telah mencapai hasrat tertingginya—itu adalah tingkat keuletan yang sulit dipercaya. Mereka akan *mengubah pendekatan mereka* sesuai keperluan, tetapi mereka tidak akan meninggalkan visi mereka yang paling hakiki.

KERAHKAN KUASA SISTEM PENGAKTIFAN RETIKULER UNTUK MENCAPAI SASARAN-SASARAN ANDA

Apakah kuasa yang digali orang-orang seperti Peter Guber atau Michael Landon itu? Apakah yang tampak seperti persepsi ekstrasensorik yang mereka punyai itu, untuk memperhatikan apa saja dan segala sesuatu yang berhubungan dengan sasaran mereka, atau yang dapat digunakan untuk mencapai hasrat hati mereka? Saya percaya bahwa dalam tiap-tiap kasus, individu-individu ini telah belajar menggunakan suatu mekanisme dalam otak yang dikenal sebagai Sistem Pengaktifan Retikuler (SPR).

Kedengarannya kompleks, dan proses sesungguhnya memang demikian, tetapi fungsi SPR Anda itu sederhana dan mendalam: itu menentukan apa yang akan Anda perhatikan. Itulah alat penyaring pikiran Anda. Ingatlah bahwa pikiran sadar Anda hanya mampu fokus pada sejumlah terbatas unsur setiap kalinya. Oleh karena itu, otak Anda mengerahkan upaya besar untuk memutuskan apa yang tidak diperhatikannya. Tak terhitung banyaknya stimulus yang membombardir Anda sekarang ini, tetapi otak Anda menghapus sebagian besarnya dan fokus pada apa yang Anda anggap penting. Mekanismenya untuk mencapai inilah SPR itu. Demikianlah, SPR Anda itulah yang bertanggung jawab langsung atas seberapa banyak realitas yang Anda alami secara sadar.

Izinkan saya memberi Anda contohnya. Pernahkah Anda membeli setelan baju baru atau mobil baru, lalu tiba-tiba memperhatikannya ke mana-mana Anda memandang? Mengapa demikian? Sebelumnya, apakah semua itu belum ada? Tentunya sudah, tetapi Anda memperhatikannya sekarang karena pembelian Anda itu merupakan pertunjukkan yang jelas bagi SPR Anda bahwa apa pun yang berhubungan dengan objek tersebut sekarang menjadi penting dan perlu diperhatikan. Anda mempunyai kesadaran yang segera dan lebih kuat tentang sesuatu yang sebenarnya dari dulu sudah ada di sekeliling Anda.

Pergeseran dalam sikap mental inilah yang menyelaraskan Anda secara lebih teliti dengan sasaran-sasaran Anda. Begitu Anda memutuskan bahwa sesuatu itu prioritas, Anda memberinya intensitas emosional yang luar biasa, dan dengan terus mengarahkan fokus kepadanya, sumber daya apa pun yang mendukung pencapaiannya akan menjadi jelas. Oleh karenanya, tidaklah terlalu penting Anda memahami bagaimana tepatnya Anda akan mencapai sasaran-sasaran Anda ketika pertama kali menetapkannya.

Percayalah bahwa SPR Anda akan mengemukakan apa yang perlu Anda ketahui dalam prosesnya.

"Mendakilah tinggi-tinggi; Mendakilah jauh-jauh.
Langitlah sasaranmu; *bintanglah* ***tujuanmu."***
—TULISAN DI WILLIAM COLLEGE

Bertahun-tahun yang lalu tepatnya pada tahun 1983, saya mengadakan suatu latihan yang menciptakan masa depan yang demikian menawan sehingga seluruh kehidupan saya berubah karenanya. Sebagai bagian dari keseluruhan proses meningkatkan standar-standar saya, saya menetapkan serangkaian sasaran yang benar-benar baru, menuliskan segala hal yang tidak akan lagi saya terima, serta apa yang menjadi komitmen saya dalam kehidupan saya. Saya kesampingkan semua anggapan saya yang membatasi dan saya duduk di pantai dengan jurnal di tangan.

Saya terns menulis selama tiga jam ketika itu, merenungkan segala kemungkinan tentang apa yang bisa saya bayangkan: apa pekerjaan saya, saya menjadi apa, saya mempunyai apa, saya menciptakan apa, saya mengalami apa, atau saya memberi kontribusi apa. Batas waktu yang saya berikan kepada diri sendiri untuk mencapai sasaran-sasaran tersebut berkisar mulai dari keesokan harinya hingga dua puluh tahun berikutnya. Saya tidak pernah berhenti untuk merenungkan apakah saya benar-benar bisa mencapai sasaran-sasaran tersebut atau tidak. Pada intinya saya menuangkan segala kemungkinan yang mengilhami saya, dan saya tuliskan.

Dari awal tersebut, saya menyempurnakan prosesnya enam bulan kemudian ketika saya diundang bersamaan dengan sebuah kelompok parapsikolog ke Uni Soviet untuk mempelajari fenomena psikis langsung dari para pakar universitas di seluruh penjuru Rusia. Sementara kelompok saya berkunjung ke negara tersebut, saya menghabiskan banyak waktu di kereta dari Moskow ke Siberia dan kembali ke Leningrad. Tanpa mempunyai tempat menulis selain halaman belakang sebuah peta lama Rusia, saya menulis semua sasaran jangka panjang saya untuk takdir spiritual, mental, emosional, fisik, dan keuangan saya, lalu saya menciptakan serangkaian tanda kemajuan untuk setiap poinnya, bekerja mundur.

Misalnya, untuk mencapai sasaran spiritual saya yang paling utama sepuluh tahun lagi, saya harus menjadi orang seperti apa, dan hal apa saja yang perlu

saya capai sembilan tahun lagi, delapan tahun lagi, tujuh tahun lagi, dan seterusnya, mundur hingga hari ini? **Tindakan spesifik apakah yang bisa saya ambil** *hari ini* ***yang*** **akan** menuntun **saya ke jalan menuju takdir pilihan saya itu?**

Pada hari itu, saya menetapkan sasaran-sasaran spesifik yang mentransformasikan kehidupan saya. Saya menggambarkan wanita impian saya, saya rincikan seperti apa dia itu secara mental, emosional, fisik, spiritual. Saya menggambarkan seperti" apa anak-anak saya nantinya, penghasilan besar yang akan saya nikmati, dan rumah yang akan saya tempati, termasuk area kantor melingkar tiga tingkat di mana saya bisa memandang ke laut.

Satu setengah tahun setengah kemudian, majalah *Life* bertandang ke rumah saya, mewawancarai saya tentang bagaimana saya berhasil mengadakan pergeseran-pergeseran yang sedemikian itu dalam kehidupan saya. Ketika saya mengeluarkan peta saya untuk menunjukkan kepada mereka segala sasaran yang telah saya tuliskan itu, sungguh menakjubkan melihat betapa banyak yang telah saya capai. Saya telah berjumpa dengan wanita yang saya gambarkan itu, dan menikahinya. Saya telah menemukan dan telah membeli rumah yang saya gambarkan, hingga ke detail-detailnya, termasuk kantor tiga tingkat di bagian menara istananya, di mana saya bisa memandang laut. Ketika semula saya menuliskannya, saya belum mempunyai kepastian sama sekali bahwa sasaran-sasaran tersebut akan tercapai. Namun, saya **bersedia menunda penilaian untuk sementara** waktu **agar itu berhasil.**

AMBILLAH LANGKAH PERTAMA ANDA SEKARANG!

Yang akan kita kerjakan sekarang adalah mengambil langkah pertama dalam mengubah yang tidak kelihatan menjadi kelihatan, dalam menjadikan impian Anda nyata. Begitu selesai nanti, Anda sudah akan menciptakan bagi diri sendiri, suatu perhitungan yang sedemikian besarnya, masa depan yang sedemikian menawannya, sehingga Anda mau tidak mau mengambil langkah-langkah pertamanya hari ini.

Akan kita liput empat bidang:

1) Sasaran-sasaran pengembangan pribadi,

2) Sasaran-sasaran karier/bisnis/ekonomi

3) Sasaran-sasaran mainan/petualangan, dan

4) Sasaran-sasaran kontribusi.

Untuk setiap bidang tersebut Anda akan diberikan waktu untuk merenung. Tuliskanlah dengan cepat—biarkan pena Anda terus bergerak, jangan menyensor diri sendiri, tuangkan saja semuanya ke atas kertas. Teruslah bertanya kepada diri sendiri, **apakah yang kuinginkan bagi kehidupanku, seandainya aku tahu aku bisa mendapatkannya dengan cara apa pun yang kukehendaki? Apakah yang akan kukejar seandainya aku tahu aku tidak mungkin** gagal? Tundalah kebutuhan untuk mengetahui bagaimana tepatnya. Pada intinya, temukan saja apa yang benar-benar Anda inginkan. Lakukanlah itu tanpa mempertanyakan atau meragukan kemampuan Anda.

Ingatlah, kalau Anda cukup terinspirasi, kuasa yang akan Anda kerahkan dari dalam akan menemukan jalan untuk mewujudkan hasrat Anda. Juga, pada awalnya, janganlah buang-buang waktu dengan menulis terlalu spesifik dengan hal-hal seperti "Aku menginginkan rumah bertingkat di Puncak dengan perabotan modern yang serba putih dengan kombinasi warna di sana sini—oh, dan jangan lupa kebun mawar gaya Victorianya." Tuliskan saja, "Rumah impian. Kebun besar. Detailnya nanti kemudian.

Jadi, sekarang juga, tempatkanlah diri dalam kondisi pikiran mutlak berkeyakinan dan berpengharapan total bahwa Anda bisa menciptakan apa pun yang Anda inginkan. Bayangkan diri seperti kanak-kanak lagi di Malam Natal. Anda sedang di toserba, baru mau duduk di pangkuan Santa. Ingatkah Anda seperti apa rasanya itu? Kalau Anda berbicara dengan anak-anak sebelum Natal, mereka tidak kesulitan sama sekali menyebutkan daftar yang gila-gilaan; yang akan mereka katakan, "Saya akan beri tahu Anda apa yang saya inginkan. Saya ingin kolam renang. Bahkan, saya ingin *dua* kolam renang; satu untuk Anda dan satu untuk saya!" Seorang dewasa mungkin akan menoleh kepada mereka dan mengatakan, "Apa? Mendapatkan bak mandi di halaman belakang saja sudah beruntung kamu!" Nanti baru kita bersikap praktis, tetapi sekarang ini, intinya adalah bersikap seperti kanak-kanak: berilah diri sendiri kebebasan untuk menjajaki kemungkinan kehidupan tanpa batas.

I. Sasaran-sasaran Pengembangan Pribadi

Langkah 1: Pada tabel yang disediakan (atau kertas tambahan bila Anda membutuhkannya), **tuliskanlah segala yang ingin Anda tingkatkan dalam kehidupan Anda, yang berhubungan dengan pertumbuhan pribadi Anda sendiri.** Bagaimanakah Anda ingin meningkatkan tubuh Anda? Apa sajakah

sasaran Anda untuk pengembangan mental dan sosial Anda? Maukah Anda belajar, misalnya, berbicara bahasa asing? Menjadi pembaca cepat? Akankah ada nilainya, membaca semua karya Shakespeare? Secara emosional, apakah yang ingin Anda alami, capai, atau kuasai dalam kehidupan Anda? Mungkin Anda ingin dapat mematahkan pola frustrasi dan penolakan dengan seketika. Mungkin Anda ingin merasakan belas kasih kepada orang-orang yang selama ini Anda suka memarahinya. Apa sajakah sasaran spiritual Anda? Apakah Anda ingin merasakan hubungan yang lebih intim dengan Pencipta Anda? Atau mempunyai perasaan belas kasih yang lebih besar bagi sesama Anda?

Kunci dalam menuliskan sasaran-sasaran ini adalah menuliskan segalanya dan apa saja yang dapat Anda bayangkan tanpa membiarkan pikiran Anda berhenti. Bisa sasaran jangka pendek—sesuatu yang ingin Anda capai minggu ini, tahun ini—ataupun jangka panjang, sesuatu yang ingin Anda capai dalam dua puluh tahun mendatang. **Menulislah minimal lima menit. Jangan berhenti menulis.** Silakan bersikap konyol, gila-gilaan, kekanak-kanakan—terkadang ide yang aneh menuntun pada takdir yang hebat! Berikut adalah beberapa pertanyaan yang mungkin perlu Anda evaluasi tepat sebelum memulainya, tetapi setelah Anda mengevaluasinya, mulailah menetapkan sasaran Anda sekarang juga!

Apakah yang ingin Anda pelajari?
Apa sajakah keterampilan yang ingin Anda kuasai dalam kehidupan Anda?
Apa sajakah karakter yang ingin Anda kembangkan?
Siapa sajakah yang Anda inginkan menjadi sahabat Anda?
Anda ingin menjadi siapa?

Apakah yang bisa Anda lakukan untuk kesejahteraan fisik Anda?
  Dipijat setiap minggu? Setiap hari?
  Menciptakan tubuh impian Anda?
  Bergabung dengan tempat kebugaran—dan benar-benar memanfaatkannya?
  Mempekerjakan koki vegetarian?
  Mengikuti Triatlon Manusia Besi di Honolulu?

Maukah Anda mengalahkan ketakutan terbang?
  Atau berbicara di depan umum?
  Atau berenang?

Apakah yang ingin Anda pelajari?

Belajar bahasa Prancis?
Mempelajari Gulungan Kitab Laut Man?
Menari dan atau menyanyi?
Belajar dengan pemain biola terkenal, Itzhak Perlman?
Dengan siapa lagi Anda ingin belajar?
Maukah Anda menampung pelajar pertukaran luar negeri?

Langkah 2: Sekarang Anda sudah mempunyai daftar sasaran untuk pengembangan pribadi Anda yang membuat Anda bersemangat, **luangkanlah waktu sejenak untuk mcmberikan batas waktu bagi setiap sasaran tcrsebut.** Pada tahapan ini, tidaklah penting Anda ketahui bagaimana caranya Anda mencapai sasaran-sasaran tersebut. Pada intinya berikanlah batas waktu penyelesaiannya. **Ingatlah bahwa sasaran itu adalah impian yang mempunyai batas waktu.** Sekadar memutuskan kapan Anda akan mencapai suatu sasaran saja sudah akan menggerakkan daya-daya sadar maupun di bawah sadar untuk menjadikan sasaran Anda nyata. Oleh karena itu, kalau Anda berkomitmen untuk mencapai suatu sasaran dalam waktu satu tahun atau kurang, tuliskanlah 1 di sebelahnya. Kalau Anda berkomitmen untuk mencapainya dalam waktu tiga tahun, tuliskanlah 3 di sebelahnya, dan seterusnya untuk lima, sepuluh, dan dua puluh tahun.

Langkah 3: Sekarang **pilihlah sasaran tunggal satu tahun Anda yang terpenting dalam kategori ini**—sasaran yang, seandainya Anda capai tahun ini, akan memberi Anda kegembiraan luar biasa dan membuat Anda merasa bahwa tahun tersebut telah Anda investasikan dengan baik. **Luangkanlah** *dua menit* **untuk menulis paragraf tentang mengapa Anda mutlak berkomitmen untuk mencapai sasaran tersebut dalam tahun ini.** Mengapa hal itu menawan Anda? Apa keuntungan Anda mencapainya? Apakah ruginya seandainya Anda *tidak* mencapainya? Apakah alasan-alasan ini cukup kuat untuk membuat Anda benar-benar menindaklanjutinya? Kalau tidak, entah akan menemukan sasaran yang lebih baik atau alasan-alasan yang lebih baik.

Pembedaan terpenting yang saya dapatkan mengenai sasaran-sasaran bertahun-tahun yang lalu adalah bahwa seandainya saya mempunyai alasan yang cukup besar untuk mengerjakan sesuatu—alasan-alasan yang cukup kuat—saya selalu bisa menemukan jalan untuk mencapainya. Sasaran saja bisa menginspirasikan, tetapi mengetahui alasan-alasan terdalam mengapa Anda menginginkannya sejak awal bisa memberi Anda dorongan dan motivasi langgeng yang diperlukan untuk bertekun dan mencapainya.

SASARAN-SASARAN PENGEMBANGAN PRIBADI

Apakah yang ingin Anda pelajari? belajar bahasa inggris (1)

Apa sajakah keterampilan yang ingin Anda kuasai dalam kehidupan Anda? mengendarai mobil (1)

Apa sajakah karakter yang ingin Anda kembangkan? karakter yang tenang dan percaya diri

Siapa sajakah yang Anda inginkan menjadi sahabat Anda?

Anda ingin menjadi siapa?

II. Sasaran-sasaran Karier/Bisnis/Ekonomi

Langkah berikutnya adalah menetapkan sasaran-sasaran **karier/bisnis/ ekonomi Anda.**

<u>Langkah 1:</u> **Tuliskanlah apa pun yang Anda inginkan untuk karier Anda, bisnis Anda, atau keuangan Anda.** Tingkatan kelimpahan manakah yang ingin Anda capai dalam soal keuangan? Posisi apa yang ingin Anda duduki nantinya? **<u>Luangkan lima menit sekarang untuk menciptakan daftar yang bernilai satu juta!</u>**

Apakah Anda ingin mendapatkan:
- $50,000 per tahunnya? 50.000.000 per tahun (5)
- $100,000 per tahunnya?
- $500,000 per tahunnya?
- $1 juta per tahunnya?
- $10 juta per tahunnya?
- Sedemikian banyaknya sehingga Anda tidak mungkin menghitungnya?

Sasaran apa sajakah yang Anda tetapkan bagi perusahaan Anda?
- Apakah Anda mau menjual saham perusahaan Anda kepada publik? ingin punya counter sendiri
- Apakah Anda ingin menjadi pemimpin dalam industri Anda?

Berapa besarkah kekayaan bersih yang Anda inginkan? 30.000.000
- Kapankah Anda ingin pensiun? di usia 50 tahun
- Berapa besarkah pendapatan dari investasi yang Anda inginkan, sehingga Anda tidak perlu lagi bekerja? 1 milyar
- Menjelang usia berapakah Anda ingin meraih kemandirian dalam soal keuangan? 50

Apa sajakah sasaran Anda dalam manajemen keuangan? Apakah Anda perlu:
- Menyeimbangkan anggaran?
- Memeriksa buku cek?
- Menyewa pembimbing keuangan?

Investasi apa sajakah yang Anda inginkan? Apakah Anda mau:
- Membiayai bisnis yang baru dimulai?
- Membeli koleksi uang logam antik?
- Memulai jasa pengiriman? mendapatkan hak cipta novel
- Berinvestasi dalam dana bersama?
- Membentuk lembaga perwalian?
- Berkontribusi untuk program pensiun?

Berapa banyakkah Anda ingin menabung untuk biaya pendidikan anak Anda? ¼ dari penghasilan

Berapa banyakkah Anda mau membelanjakan untuk perjalanan dan petualangan? 2/3
Berapa banyakkah Anda mau membelanjakan untuk "mainan" baru? 2/3

Apa sajakah sasaran karier Anda?
Kontribusi apakah yang ingin Anda berikan bagi perusahaan Anda? dedikasi dan fokus
Terobosan apa sajakah yang ingin Anda ciptakan? membuat service yg berbeda
Apakah Anda mau menjadi pengawas? Manajer? Dirut? presiden direktur
Dalam profesi Anda, Anda ingin dikenal? ingin dikenal sebagai teknisi handal
Dampak seperti apakah yang Anda ingin berikan? menginspirasi anak yg lain

Langkah 2: Sekarang Anda telah menuliskan semua sasaran karier, bisnis, dan ekonomi Anda yang paling menawan, **luangkanlah satu mcnit untuk memberikan batas waktu untuk setiap sasarannya,** seperti untuk sasaran pengembangan pribadi. Kalau Anda berkomitmen untuk mencapai sasaran tersebut dalam tahun mendatang atau lebih awal, tuliskan 1 di sebelahnya. Kalau Anda berkomitmen untuk mencapainya dalam waktu lima tahun mendatang, tuliskan 5, dan seterusnya. Ingatlah, yang penting bukanlah apakah Anda tahu bagaimana caranya mencapai sasaran tersebut, atau apakah batas waktunya masuk akal, melainkan apakah Anda *mutlak berkomitmen* untuk mencapainya.

Langkah 3: Berikutnya, **pilihlah sasaran satu tahun Anda yang paling utama dalam kategori bisnis dan ekonomi, dan luangkanlah dua mcnit untuk mcnulis paragraf tcntang itu,** menjelaskan mengapa Anda mutlak berkomitmen untuk mencapai sasaran tersebut dalam tahun ini. Pastikanlah Anda tuliskan sebanyak mungkin alasan untuk mencapai sasaran tersebut. Pilihlah alasan-alasan yang memotivasi Anda, yang membuat Anda bergairah dan bersemangat dengan prosesnya. Kembali, kalau alasan-alasan ini kurang menawan untuk membuat Anda benar-benar menindaklanjutinya, temukanlah alasan yang lebih baik atau sasaran yang lebih baik.

SASARAN-SASARAN KARIER/BISNIS/EKONOMI

III. Sasaran-sasaran Mainan/Petualangan

Seandainya secara ekonomi tidak ada batas, apa sajakah yang ingin Anda miliki? Apa sajakah yang ingin Anda lakukan? Seandainya ada jin di depan Anda dan apa pun keinginan Anda akan segera dipenuhinya, apakah yang paling Anda inginkan di dunia ini?

Langkah 1: Luangkanlah lima menit untuk menuliskan segala yang mungkin Anda inginkan, punyai, lakukan, atau alami dalam kehidupan Anda. Berikut adalah beberapa pertanyaan sebagai pancingan:

Apakah Anda mau membangun, menciptakan, atau membeli:
- Vila?
- Istana?
- Rumah pantai?
- Perahu layar?
- Kapal pesiar?
- Pulau?
- Mobil sport Lamborghini?
- Setelan Chanel?
- Helikopter?
- Pesawat jet?
- Studio musik?
- Koleksi seni?
- Kebun binatang pribadi penuh dengan jerapah, buaya, dan kudanil?
- Mesin Realitas Maya?

Apakah Anda ingin menonton:
- Pertunjukan perdana di Broadway?
- Pertunjukan perdana di Cannes?
- Konser Bruce Springsteen?
- Pertunjukkan teater Kabuki di Osaka, Jepang?

Apakah Anda mau:
- Balapan dengan Andretti bersaudara di Indy 500 mendatang?
- Bertanding dengan Monica Seles dan Steffi Graf, atau Boris Becker dan Ivan Lendl, dalam pertandingan ganda?
- Berpartisipasi dalam Kejuaraan Seri Dunia?
- Membawa obor Olimpiade?
- Bertanding satu lawan satu dengan Michael Jordan?
- Berenang bersama lumba-lumba merah jambu di samudra di Peru?

Balapan unta dengan sahabat terbaik Anda di antara piramida-piramida di Mesir? Dan menang?
Mendaki Pegunungan Himalaya dengan para Sherpa (pemandu)?

Apakah Anda mau:
Menjadi pemeran utama dalam pertunjukan Broadway?
Berciuman di layar dengan Kim Bassinger?
Berdansa dengan Patrick Swayze?
Membuat koreografi balet modern bersama Mikhail Baryshnikov?

Tempat eksotik mana sajakah yang ingin Anda kunjungi? Apakah Anda mau:
Berlayar keliling dunia seperti Thor Heyerdahl dalam Kon-Tiki?
Mengunjungi Tanzania dan mempelajari simpanse bersama Jane Goodall?
Berlayar naik *Calypso* dengan Jacques Cousteau?
Bersantai di pasir French Riviera?
Berlayar naik kapal pesiar mengelilingi Kepulauan Yunani?
Berpartisipasi dalam Festival Barongsai di Cina?
Berpartisipasi dalam tarian bayangan di Bangkok?
Menyelam skuba di Fiji?
Bermeditasi di sebuah biara Buddha?
Berjalan-jalan melewati Prado di Madrid?
Memesan tempat untuk penerbangan dengan pesawat ulang-alik berikutnya?

Langkah 2 dan 3: Kembali, **berikanlah batas waktu untuk setiap halnya, pilihlah sasaran satu tahun Anda yang paling utama dalam kategori ini, dan luangkanlah dua mcnit untuk menuliskan paragraf yang menjelaskan mengapa Anda mutlak berkomitmen untuk mencapainya dalam tahun ini.** Dukunglah itu dengan alasan-alasan yang kuat dan, tentunya, kalau alasan-alasannya kurang menawan untuk membuat Anda benar-benar menindak-lanjutinya, temukanlah alasan-alasan yang lebih baik atau sasaran yang lebih baik.

SASARAN-SASARAN MAINAN/PETUALANGAN

IV. Sasaran-sasaran Kontribusi

Sasaran-sasaran ini bisa menjadi sasaran-sasaran yang paling menginspirasi, yang paling menawan dibandingkan dengan yang lain, sebab **inilah peluang Anda untuk mewariskan sesuatu yang benar-benar menghasilkan perbedaan sejati dalam kehidupan sesama.** Ini bisa sesuatu yang sesederhana memberikan persembahan kepada gereja atau tempat ibadat Anda atau berkomitmen terhadap program daur ulang, atau seluas mendirikan yayasan untuk menawarkan kesempatan kepada orang yang kurang beruntung.

Langkah 1: Luangkanlah lima menit untuk merenungkan segala kemungkinannya.

Bagaimanakah Anda bisa memberi kontribusi? Apakah Anda mau:

Membantu membangun tempat penampungan bagi yang tidak mempunyai tempat tinggal?
Mengadopsi anak?
Bekerja sukarela di dapur umum?
Membacakan bagi orang buta?
Membezuk pria atau wanita yang sedang sakit?
Bekerja sukarela di daerah bencana selama beberapa waktu?
Membawakan hadiah ke rumah jompo?

Bagaimanakah Anda bisa membantu:

Melindungi lapisan ozon?
Membersihkan lautan?
Menghapuskan diskriminasi rasial atau SARA?
Menghentikan kerusakan hutan lindung?

Apakah yang bisa Anda ciptakan? Apakah Anda mau:

Menemukan mesin yang bergerak terus-menerus?
Mengembangkan mobil yang berbahan bakar sampan?
Merancang sistem untuk mendistribusikan makanan ke semua orang yang kelaparan?

Langkah 2 dan 3: Seperti yang sebelumnya, berikanlah batas waktu bagi setiap sasaran, pilihlah sasaran satu tahun Anda yang paling utama dalam kategori ini, dan luangkanlah dua menit untuk menuliskan paragraf yang menjelaskan mengapa Anda mutlak berkomitmen untuk mencapainya tahun ini.

"Tidak ada yang sehebat impian untuk menciptakan masa depart. Cita-cita tinggi hari ini, menjadi nyata besok."

—VICTOR HUGO

SASARAN-SASARAN KONTRIBUSI

Sekarang seharusnya Anda sudah mempunyai empat sasaran satu tahun yang paling utama, yang mutlak menginspirasi dan memotivasi Anda, dengan alasan-alasan mantap serta menawan yang mendukungnya. Bagaimanakah perasaan Anda nantinya, seandainya dalam satu tahun Anda telah menguasai dan mencapai semuanya? Bagaimanakah perasaan Anda tentang diri sendiri nantinya? Bagaimanakah perasaan Anda tentang kehidupan Anda nantinya? Tidaklah berlebihan kalau saya tekankan pentingnya mengembangkan alasan-alasan yang cukup kuat untuk mencapai sasaran-sasaran tersebut. Mempunyai alasan yang cukup kuat akan memberi Anda cara-cara yang Anda perlukan untuk mencapainya.

Pastikanlah Anda membaca keempat sasaran tersebut *setiap harinya.* Letakkanlah di tempat yang akan Anda lihat *setiap harinya,* entah dalam jurnal Anda, di meja tulis Anda di kantor, atau di cermin di kamar mandi Anda sementara Anda sedang bercukur atau berdandan, Kalau Anda mendukung sasaran-sasaran Anda itu dengan komitmen yang mantap terhadap CANI!, terhadap peningkatan yang konstan dan terus-menerus dalam setiap bidang tersebut, Anda pasti akan meraih kemajuan setiap harinya. Ambillah keputusan sekarang untuk mulai menindaklanjuti sasaran-sasaran tersebut, mulai *sesegera mungkin.*

BAGAIMANA CARANYA MENJADIKAN SASARAN-SASARAN ANDA ITU NYATA

Sekarang Anda sudah mempunyai sasaran-sasaran yang menawan serta alasan-alasan yang jelas untuk mencapainya, proses menjadikan sasaran-sasaran tersebut nyata telah dimulai. SPR Anda akan menjadi peka sementara Anda secara konsisten membaca kembali sasaran-sasaran dan alasan-alasannya, dan akan menarik Anda pada sumber mana pun yang berharga bagi tercapainya hasrat yang Anda definisikan dengan jelas tersebut. Untuk memastikan tercapainya sasaran-sasaran Anda tersebut, Anda harus mengkondisikan sistem saraf Anda terlebih dahulu untuk merasakan kenikmatan yang pasti dibawakan oleh sasaran-sasaran tersebut. Dengan kata lain, setidaknya dua kali sehari, Anda harus melatihnya dan secara emosional Anda menikmati pengalaman mencapai setiap sasaran Anda yang paling berharga tersebut. Setiap kali Anda melakukannya, Anda perlu menciptakan sukacita emosional yang lebih besar sementara Anda melihat, merasakan, dan mendengar diri Anda sendiri menghidupkan impian Anda tersebut.

Fokus yang terus-menerus ini akan menciptakan jalur neural di antara di mana Anda sekarang dengan ke mana Anda ingin menuju. Karena pengkondisian yang intensif ini Anda akan menemukan diri Anda merasa *mutlak pasti* bahwa Anda akan mencapai hasrat-hasrat Anda tersebut, dan kepastian ini akan terjabarkan menjadi kualitas tindakan yang memastikan sukses Anda. Keyakinan Anda akan memungkinkan Anda menarik pelatih-pelatih dan model-model peran yang tepat yang akan membimbing Anda dalam mengambil tindakan-tindakan yang paling efektif untuk mendapatkan hasil-hasilnya dengan lebih cepat daripada metode coba-coba yang tradisional yang bisa memakan waktu berpuluh-puluh tahun. Jangan menunda sehari lagi untuk memulai proses ini. Mulailah hari ini juga!

MAKSUD SASARAN

Sering kali, ketika kita mengejar sasaran-sasaran kita, kita tidak menyadari dampak sesungguhnya dari sasaran-sasaran tersebut terhadap lingkungan di sekeliling kita. Kita berpikir bahwa mencapai sasaran kita itulah tujuan akhirnya. Padahal seandainya kita mempunyai pemahaman yang lebih besar, kita akan menyadari bahwa sering kali, dalam upaya kita mengejar sasaran-sasaran kita, kita menggerakkan efek-efek proses yang mendatangkan konsekuensi-konsekuensi yang lebih jauh jangkauannya daripada yang kita tuju. Apakah lebah madu itu sengaja menyebarkan serbuk bunga? Tentu tidak, tetapi dalam proses mencari inti sari bunga itu, seekor lebah pasti akan membawa serbuk bunga pada kakinya, terbang ke bunga berikutnya, dan memulai penyerbukan silang yang akan menghasilkan bunga-bungaan berwarna-warni. Pengusaha itu mengejar keuntungan, dan dalam prosesnya menciptakan lapangan kerja yang memberikan kesempatan kepada orang-orang untuk pertumbuhan pribadi yang luar biasa dan peningkatan dalam kualitas kehidupan mereka. Proses mencari nafkah memungkinkan orang memenuhi sasaran-sasaran seperti menguliahkan anak-anaknya. Anak-anak, pada gilirannya, memberikan kontribusi dengan menjadi dokter, pengacara, artis, pengusaha, ilmuwan, dan orangtua. Rantainya tidak pernah berakhir.

Sasaran-sasaran itu adalah sarana mencapai tujuan akhir, bukan maksud yang paling hakiki dari kehidupan kita. Sasaran-sasaran itu hanyalah alat untuk mengkonsentrasikan fokus kita dan menggerakkan kita ke arah tertentu.

Satu-satunya alasan kita benar-benar mengejar sasaran adalah untuk menjadikan diri kita berkembang dan bertumbuh. Mencapai sasaran-sasaran itu sendiri tidak akan pernah membuat kita bahagia dalam jangka panjang; Anda menjadi siapa, sementara Anda mengatasi hambatan-hambatan untuk mencapai sasaran-sasaran Anda, itulah yang dapat memberi Anda kepenuhan yang paling mendalam dan paling langgeng. Oleh sebab itu, mungkin pertanyaan kunci yang perlu kita ajukan adalah, "Harus menjadi orang seperti apakah aku ini, agar mencapai segala yang kuinginkan?" Mungkin inilah pertanyaan terpenting yang bisa Anda ajukan kepada diri sendiri, sebab jawabannya akan menentukan arah yang perlu Anda ambil secara pribadi.

Luangkanlah waktu sejenak sekarang, dan tuliskanlah paragraf yang menggambarkan segala ciri karakter, keterampilan, kemampuan, sikap, dan keyakinan yang perlu Anda kembangkan untuk mencapai segala sasaran yang telah Anda tuliskan sebelumnya. Tentunya Anda harus mengambil tindakan untuk mencapai sasaran-sasaran tersebut. Akan tetapi, kualitas apa sajakah yang akan Anda butuhkan untuk mengubah komitmen-komitmen yang tidak kelihatan tersebut menjadi realitas yang kelihatan? Sebelum melanjutkan, luangkanlah waktu sekarang juga dan tuliskanlah paragraf tersebut.

SAYA PERLU MENJADI ORANG SEPERTI APA UNTUK MENCAPAI SEGALA YANG SAYA INGINKAN:

LANGKAH YANG TERPENTING

Selama bertahun-tahun saya sempat menetapkan sasaran-sasaran dan tidak menindaklanjutinya. Saya akan terinspirasi pada suatu saat, semangat saya terpompa, tetapi tiga minggu kemudian saya perhatikan tidak satu pun yang saya tuliskan itu saya tindak lanjuti. Menuliskan sasaran itu jelas langkah pertamanya, dan kebanyakan orang bahkan tidak melakukan hal itu; hanya dengan menuangkan ide-ide Anda ke atas kertas saja sudah menjadikan sasaran-sasaran itu lebih nyata.

Akan tetapi, yang terpenting yang bisa Anda lakukan untuk mencapai sasaran-sasaran Anda adalah memastikan bahwa begitu Anda menetapkannya, **Anda segera mulai menciptakan momentum.** Aturan-aturan terpenting yang pernah saya berlakukan untuk membantu diri mencapai sasaran-sasaran saya adalah aturan-aturan yang saya pelajari dari seorang pria yang sangat sukses, yang mengajari saya untuk terlebih dahulu menuliskan sasarannya, lalu **tidak pernah meninggalkan tempat menetapkan sasaran tersebut tanpaterlebih dahulu mengambil semacam tindakan positif menuju pencapaianhya.**

Seperti yang saya tekankan dalam Bab 2, keputusan sejati adalah keputusan yang Anda tindak lanjuti, *sekarang juga.* Gunakanlah momentum yang Anda bangun dalam menemukan keempat sasaran satu tahun Anda yang paling bagus tersebut. Cara paling ampuh untuk melanjutkan momentum ini adalah **mengambil tindakan segera sesudah Anda menyelesaikan bab ini.** Bahkan langkah yang paling kecil pun—menelepon seseorang, membuat komitmen, membuat rencana awal—akan memajukan Anda. Lalu kembangkanlah daftar hal-hal sederhana yang bisa Anda lakukan setiap harinya selama sepuluh hari berikutnya. Saya berjanji bahwa tindakan-tindakan kecil selama sepuluh hari ke arah sasaran-sasaran Anda tersebut akan mulai menciptakan serangkaian kebiasaan yang akan memastikan sukses jangka panjang Anda.

Kalau sasaran pengembangan pribadi Anda yang utama untuk tahun mendatang adalah belajar berdansa jazz, misalnya, "biarlah jari-jemari tangan Anda yang menari" di halaman kuning itu *hari ini* juga. Tanyakanlah jadwal lesnya kepada studio dansa, dan daftarkanlah diri Anda.

Kalau sasaran mainan/petualangan Anda yang utama untuk tahun mendatang adalah sebuah Mercedes-Benz, teleponlah *dealer* setempat untuk meminta brosur, atau kunjungilah mereka *sore ini* juga dan cobalah sebuah. Bukan berarti Anda harus membelinya hari ini juga, melainkan setidaknya cari

tahulah berapa harganya atau cobalah agar menjadi lebih nyata. Hasrat Anda yang meningkat akan membantu Anda mulai menyusun rencana.

Kalau sasaran ekonomi Anda yang utama untuk tahun mendatang adalah mendapatkan $100,000, mulailah **mengevaluasi sekarang juga, langkah apa saja yang harus Anda ambil.** Siapakah yang sudah mendapatkan penghasilan sekian, yang dapat mengajari Anda kunci-kunci keefektifannya? Apakah Anda perlu mencari pekerjaan kedua untuk meraih penghasilan sekian? Keterampilan apa sajakah yang perlu Anda asah untuk mencapainya? Apakah Anda perlu mulai menabung lebih daripada yang Anda belanjakan, dan menginvestasikan selisihnya sehingga penghasilan Anda bisa masuk lebih dari sekadar pekerjaan Anda saja? Apakah Anda perlu memulai suatu usaha baru? Sumber daya apa sajakah yang perlu Anda kumpulkan?

Ingatlah, Anda perlu mengalami perasaan mencapai sasaran-sasaran satu tahun Anda yang utama di setiap kategori tersebut setidaknya sekali sehari. Idealnya, Anda perlu membacanya sekali di waktu pagi dan sekali di waktu malarn. Bacalah ulang daftar Anda tersebut setiap enam bulan sekali untuk memastikan sasaran-sasaran tersebut tetap penting. Mungkin Anda perlu mengulangi proses urun rembuknya untuk menciptakan sasaran-sasaran baru, dan saya yakin Anda perlu menambahkan dan menghapuskan sasaran-sasaran tertentu sementara kehidupan Anda mengambil bentuk baru yang menyenangkan.

Pembedaan tambahan yang sangat penting untuk sukses jangka panjang adalah bahwa **mencapai sasaran-sasaran kita bisa menjadi kutukan kecuali kita telah menetapkan sasaran-sasaran baru yang lebih tinggi sebelum kita mencapai yang pertama.** Begitu Anda menemukan diri Anda hampir mencapai suatu sasaran, Anda perlu memastikan untuk merancang sasaran-sasaran berikutnya segera. Kalau tidak, Anda akan mengalami sesuatu yang perlu kita semua hindarkan: melampaui impian kita. Entah sudah seberapa sering kita membaca tentang orang-orang yang mencapai sasaran-sasaran kehidupannya yang paling hakiki, lalu mengatakan: "Apakah hanya seperti ini saja?" sebab mereka merasa tidak bisa ke mana-mana lagi dari puncak tersebut?

Contoh klasik tentang hal ini adalah beberapa astronot Apollo yang menyiapkan seluruh kehidupannya untuk misi yang paling hakiki tersebut: mendarat di bulan. Ketika akhirnya mereka mencapainya, mereka kegirangan luar biasa, tetapi setelah kembali ke bumi, beberapa di antara mereka mengalami tingkat depresi yang melampaui apa yang bisa dibayangkan kebanyakan

orang. Bukankah tidak ada lagi yang bisa mereka nanti-nantikan. Apa sasaran yang lebih besar daripada rnencapai bulan, melakukan yang mustahil, dan menjelajahi luar angkasa? Mungkin jawabannya adalah menjelajahi perbatasan yang sama sekali belum dijelajahinya: *ruang dalam* pikiran kita, hati kita, dan jiwa kita.

Saya pernah mendengar tentang wanita-wanita yang sudah berbulan-bulan merencanakan pernikahannya, terkadang bahkan bertahun-tahun, mencurahkan segala kreativitas, sumber daya, dan bahkan *identitas* mereka ke dalam khayalan dongeng yang sempurna. Mereka mengaitkan seluruh pengharapan dan impian mereka dengan apa yang mereka harapkan menjadi acara sekali seumur hidup itu. Setelah kegembiraannya pudar, mempelai wanita yang muda itu, seperti sang astronot, merasa kecewa. Bagaimanakah Anda melanjutkan momen puncak dalam kehidupan Anda? Mempelai yang masih muda itu perlu menantikan petualangan yang lebih penting, yang tidak pernah berakhir, membangun hubungan dengan suaminya.

Bagaimanakah orang rnencapai hasrat hatinya dan tetap merasakan semangat dan gairah yang datang dari membidik suatu sasaran? **Sementara mereka mendekati apa yang telah demikian lama mereka kejar, mereka segera menetapkan sasaran-sasaran baru yang menawan.** Ini menjamin transisi yang mulus dari pencapaian ke inspirasi baru dan komitmen yang berkelanjutan terhadap pertumbuhan. Tanpa komitmen ini, kita akan mengerjakan apa yang diperlukan untuk merasa puas, tetapi tidak pernah mencoba keluar zona "nyaman" kita. Ketika itulah kita kehilangan dorongan kita: kita kehilangan hasrat untuk berkembang, dan kita mulai mandek. Sering kali orang mati secara emosional dan spiritual lama sebelum mereka benar-benar berpulang.

Cara untuk keluar dari perangkap ini adalah menyadari bahwa **memberi kontribusi itulah mungkin sasaran yang paling hakiki.** Menemukan jalan untuk menolong sesama—orang yang sangat kita pedulikan—bisa menginspirasi kita seumur hidup. Selalu saja ada tempat di dunia ini bagi mereka yang bersedia memberikan waktu, energi, modal, kreativitas, dan komitmennya.

Renungkanlah misalnya Robin Williams. Inilah pria yang mempunyai keunggulan besar dibandingkan temannya yang sudah almarhum, John Belushi, karena ia telah menemukan jalan untuk memastikan dirinya tidak pernah kehabisan sasaran. Robin dan teman-temannya, Whoopi Goldberg dan Billy Crystal, telah menemukan sebuah misi yang akan terus menggali sumber daya mereka yang terbesar: menolong mereka yang tidak mempunyai tempat

tinggal. Arnold Schwarzenegger telah menemukan imbalan emosional serupa dalam hubungannya dengan Special Olympics (Olimpiade Khusus Orang Cacat) dan President's Council on Physical Fitness (Dewan Presiden untuk Kebugaran Fisik). Semua orang sukses ini telah belajar bahwa tidak ada yang semenawan perasaan memberi kontribusi yang tulus.

Pastikanlah tingkatan impian Anda yang berikutnya akan terus menarik Anda maju dalam upaya peningkatan yang konstan, yang terus-menerus. Komitmen terhadap CANI! adalah polis asuransi yang benar-benar universal untuk kebahagiaan seumur hidup. Ingatlah bahwa masa depan yang menawan adalah santapan jiwa kita—kita semua membutuhkan pertumbuhan emosional dan spiritual yang berkesinambungan.

PROGRAMKAN DIRI ANDA UNTUK SUKSES

Sekarang Anda sudah mempunyai sasaran-sasaran yang benar-benar menginspirasi Anda, yang akan mendorong Anda maju, Anda harus menjadikannya demikian menawannya sehingga terasa nyata dalam sistem saraf Anda. Bagaimanakah Anda mengembangkan rasa pasti yang kokoh itu? Pertama, singkirkanlah hambatan apa pun dengan menyadari di muka, apa yang mungkin menghambat Anda, dan tanganilah itu sekarang daripada nanti. Lalu, buatlah komitmen-komitmen terhadap orang-orang yang Anda tahu akan menuntut standar yang lebih tinggi terhadap Anda. Perkuatlah jalur-jalur neural Anda yang baru dengan pelatihan yang terus-menerus, dengan pengulangan dan intensitas emosional. Bayangkanlah sasaran-sasaran Anda dengan jelas berulang-ulang. Tanamkanlah unsur-unsur visual, auditori (lewat pendengaran), dan kinestetik (lewat perasaan) yang akan menjadikan sasaran Anda nyata!

PELAJARAN YANG PALING HAKIKI

Pelajaran terpenting dalam bab ini adalah bahwa masa depan yang menawan menciptakan pertumbuhan yang dinamis. Tanpanya, kita hanyalah separuh hidup. Masa depan yang menawan bukanlah suatu pelengkap, melainkan *kebutuhan.* Itu memungkinkan kita bukan saja mencapai, melainkan juga menikmati sukacita, rasa memberi kontribusi, dan pertumbuhan yang memberikan makna pada kehidupan itu sendiri.

"Bila tidak ada wahyu, menjadi liarlah rakyat..."
—KUTIPAN SEBUAH KITAB KUNO

Saya ingat pernah membaca tentang banyaknya orang di Amerika yang meninggal dalam waktu tiga tahun setelah pensiun, yang membuktikan bagi saya bahwa kalau Anda kehilangan rasa menghasilkan atau kontribusi entah dalam hal apa, bisa dikatakan Anda kehilangan kemauan hidup, dan bahwa kalau Anda mempunyai alasan untuk bertahan, Anda akan bertahan. Bahkan, studi-studi telah menemukan bahwa orang lansia atau sakit yang hampir meninggal itu sering kali bertahan hingga liburan berlalu. Selama mereka masih mempunyai sesuatu seperti Natal dan kunjungan keluarga untuk dinanti-nantikan, mereka masih mempunyai alasan untuk hidup, tetapi setelah itu berlalu, mereka tidak lagi mempunyai masa depan yang menawan. Fenomena ini berlaku bukan saja di Amerika; ini juga berlaku di kebudayaan-kebudayaan di seluruh dunia. Misalnya, di Cina, tingkat kematian merosot tepat sebelum dan selama festival-festival besar, dan kembali meningkat begitu festival-festival itu berakhir.

Tidak menjadi masalah apakah usia Anda delapan belas atau delapan puluh tahun—Anda tetap membutuhkan sesuatu untuk mendorong Anda maju. Inspirasi yang Anda cari itu ditemukan di dalam, menunggu dipanggil oleh tantangan yang tidak terduga atau permintaan yang terinspirasikan. Kolonel Harlan Sanders menemukannya pada usia enam puluh lima tahun, ketika cek Tunjangan Sosialnya yang tidak seberapa itu tiba. Amarahnya mendorongnya untuk mengambil tindakan. Kita tidak perlu menunggu suatu kejadian untuk mendapatkan inspirasi. Kita bisa **merancangnya.**

Pelawak kenamaan, George Burns, memahami pentingnya dan kuasa masa depan yang menawan. Ketika diminta merangkum filosofi kehidupannya, ia pernah menjawab, "Anda harus mempunyai sesuatu yang mendorong Anda turun dari tempat tidur. Bukankah saya tidak bisa mengerjakan apa-apa di tempat tidur. Yang terpenting adalah mempunyai tujuan."* Ketika sudah lebih dari sembilan puluhan tahun usianya, ia masih mengasah akalnya, masih menggarap proyek film dan TV, dan ia masih memesan tempat di London Palladium untuk tahun 2000 yang lalu, ketika usianya 104 tahun—bayangkan upayanya menciptakan masa depan yang menawan!

*George Burns diwawancarai oleh Arthur Cooper, majalah *Playboy,* Juni 1978.

Gunakanlah kuasa Anda. Sekarang Anda tahu apa yang harus Anda lakukan untuk menginspirasi diri. Tibalah saatnya untuk *melakukannya!* Kalau sejauh ini Anda membaca bab ini secara pasif, ulangilah dan kerjakanlah latihan-latihannya. Menyenangkan dan mudah. Pertama, buatlah daftar empat sasaran Anda yang paling utama. Kedua, pastikanlah Anda benar-benar jelas tentang alasan-alasan untuk mencapainya. Ketiga, kembangkanlah ritual membaca ulang sasaran-sasaran Anda dan melatih sukacita pencapaiannya setiap hari selama sepuluh hari berturut-turut. Keempat, kelilingilah diri dengan model peran dan mereka yang dapat membantu Anda mengembangkan rencana yang akan memandu Anda dalam menjadikan semuanya itu nyata. Setiap langkah tersebut akan membantu Anda memprogramkan SPR Anda dan menjadikan Anda peka terhadap segala sumber daya yang mungkin, yang dapat Anda manfaatkan, untuk menjadikan sasaran-sasaran tersebut berbuah. Evaluasi yang konsisten juga akan memberi Anda rasa pasti yang Anda butuhkan untuk mengambil tindakan.

Jadi marilah kita buka bab berikutnya, dan izinkan saya menjelaskan cara untuk mengatasi hambatan apa pun yang menghalangi Anda dengan menerima ...

13

TANTANGAN MENTAL SEPULUH HARI

*"Kebiasaan adalah **hamba yang terbaik atau majikan terburuk."***

—NATHANIEL EMMONS

Konsistensi... Bukankah itu yang kita semua kejar? Kita tidak mau menciptakan hasil-hasil yang *hanya sesekali.* Kita tidak mau merasakan sukacita *hanya sesaat.* Kita tidak mau berprestasi terbaik hanya *secara sporadis.* Tanda seorang juara adalah **konsistensi—**dan konsistensi sejati dimantapkan oleh kebiasaan-kebiasaan kita.

Saya yakin Anda sudah sadar sekarang bahwa saya tidaklah menulis buku ini hanya untuk membantu Anda mendapatkan beberapa pembedaan. Buku ini juga bukan dirancang untuk menginspirasi Anda dengan beberapa cerita atau menyampaikan kepada Anda sedikit informasi menarik yang mungkin Anda gunakan sesekali untuk menciptakan sedikit "perkembangan pribadi". Buku ini—dan seluruh kehidupan saya—dipersembahkan untuk menghasilkan peningkatan yang terukur dalam kualitas kehidupan kita.

Ini bisa dicapai hanya melalui pola baru berupa mengambil tindakan besar-besaran. Nilai sejati strategi atau keterampilan baru apa pun bagi seorang individu adalah berbanding lurus dengan frekuensi penggunaannya. Seperti telah demikian sering saya katakan, mengetahui apa yang harus dilakukan belumlah cukup: Anda harus melakukan apa yang Anda ketahui. Bab ini dirancang untuk membantu Anda dalam memantapkan kebiasaan-kebiasaan yang sempurna—pola-pola fokus yang akan membantu Anda memaksimalkan dampak Anda terhadap diri sendiri maupun orang lain.

Akan tetapi, untuk membawa kehidupan kita pada tingkatan berikutnya, kita harus menyadari bahwa **pola berpikir** yang sama, yang **telah meng-**

antarkan kita ke tempat kita berada, tidak akan mengantarkan **kita ke tempat yang ingin kita tuju.** Salah satu tantangan terbesar yang saya lihat pada individu maupun perusahaan adalah bahwa mereka menentang perubahan (sekutu mereka yang terbesar), membenarkan tindakan-tindakan mereka dengan mengemukakan bahwa perilaku mereka yang sekarang itulah yang mengantarkan mereka ke tingkatan sukses yang sekarang mereka nikmati. Itu mutlak benar; tetapi sekarang dituntut tingkatan **berpikir yang baru untuk mengalami tingkatan sukses pribadi dan profesional yang baru.**

Untuk itu, harus kita terobos sekali untuk selamanya, hambatan-hambatan ketakutan kita dan harus kita kendalikan fokus pikiran kita. Pola lama kita yang membiarkan pikiran kita diperbudak oleh masalah-masalah saat itu harus dipatahkan sekali untuk selamanya. Sebaliknya, kita harus memantapkan komitmen seumur hidup untuk fokus pada solusi-solusinya dan untuk menikmati prosesnya. Sepanjang buku ini telah Anda pelajari banyak sekali peralatan dan strategi ampuh untuk menjadikan kehidupan Anda lebih kaya, lebih penuh, lebih bersukacita, dan lebih menyenangkan. Tetapi kalau Anda hanya membaca buku ini dan tidak menggunakannya, itu adalah ibarat membeli komputer baru yang canggih dan tidak pernah mengeluarkannya dari kotaknya, atau membeli mobil Ferrari lalu memarkirkannya di garasi saja, menampung debu dan kotoran.

Jadi, izinkanlah saya memberi Anda sebuah rencana sederhana untuk menginterupsi pola-pola berpikir, merasakan, dan berperilaku yang lama, sebuah cara yang dapat membantu Anda mengkondisikan alternatif-alternatif baru yang memberdayakan, dan menjadikannya mutlak konsisten.

Bertahun-tahun yang lalu, saya menemukan diri saya terperangkap dalam pola frustrasi dan amarah. Ke mana-mana saya menengok, sepertinya selalu saja ada masalah. Saat itu, berpikir positif tidaklah terlalu menjadi prioritas dalam daftar solusi saya. Bukankah saya bersikap "cerdas" dan orang yang cerdas tidak menjadikan segalanya tampak positif ketika memang tidak positif! Banyak sekali orang di sekeliling saya yang mendukung ide tersebut (dan mereka juga sama frustrasinya!)

Pada kenyataannya, ketika itu saya bersikap luar biasa negatif dan memandang segalanya lebih parah daripada yang sebenarnya. Saya menggunakan pesimisme saya sebagai perisai. Itulah upaya lemah saya untuk melindungi diri dari kepedihan akibat gagalnya pengharapan saya: saya bersedia melakukan apa saja supaya tidak lagi kecewa. Tetapi dengan mengambil pola tersebut, ham-

batan yang sama, yang melindungi saya dari kepedihan tersebut, juga menghalangi saya dari kenikmatan. Itu menghalangi saya dari solusi-solusi dan mengurung saya dalam kubur kematian emosional di mana seseorang tidak pernah mengalami terlalu banyak kepedihan atau terlalu banyak kenikmatan, dan di mana seseorang terus saja membenarkan tindakan-tindakannya yang terbatas dengan menyatakan bahwa mereka "hanya bersikap realistis".

Sesungguhnya, kehidupan adalah keseimbangan. Kalau kita membiarkan diri kita menjadi tipe orang yang tidak mau melihat ilalang yang berakar di kebunnya, ilusi tersebut akan menghancurkan kita. Namun, sama merusaknya, adalah apa yang terjadi pada orang-orang yang, karena takut, terus saja membayangkan kebunnya dipenuhi ilalang yang tidak mungkin dicabut. Jalan sang pemimpin adalah jalan yang seimbang. Ia melihat ilalangnya dengan senyum di wajahnya, mengetahui bahwa kunjungan ilalang tersebut ke kebun-nya sudah berakhir—karena ia telah melihatnya, ia bisa dan akan segera mengambil tindakan untuk mencabutnya.

Kita tidak perlu merasa negatif dengan ilalang. Ilalang adalah juga bagian dari kehidupan. Kita perlu melihatnya, mengakuinya, fokus pada solusinya, dan segera melakukan apa saja yang diperlukan untuk menghilangkan pengaruhnya dari kehidupan kita. Berpura-pura bahwa ilalang tidak ada, tidak akan menjadikan segalanya lebih baik; demikian pula kalau kita dikobarkan oleh amarah akibat kehadiran ilalang tersebut atau kalau kita dilumpuhkan oleh ketakutan. Upaya ilalang yang terus-menerus untuk menjadi bagian dari kebun kita, adalah fakta kehidupan. Intinya, cabut saja. Dan lakukanlah itu dalam kondisi emosional yang riang atau sukacita; kalau tidak, Anda akan menghabiskan sisa hidup Anda terus kecewa, sebab ketahuilah bahwa "ilalang" akan terus bermunculan. Kecuali Anda ingin hidup dalam reaksi terhadap dunia setiap kalinya masalah muncul, perlu Anda ingat bahwa sesungguhnya ilalang itu bagian penting dari kehidupan. Ilalang itulah yang membuat Anda tetap penuh vitalitas, kuat, siap sedia memperhatikan apa yang perlu dikerjakan untuk menjaga kebun kehidupan Anda tetap sehat dan kaya.

Perlu kita praktikkan pendekatan yang sama dalam mencabuti ilalang kebun pikiran kita. Kita harus mampu menyadari ketika kita mulai mempunyai pola yang negatif—bukan menghajar diri karenanya, dan juga bukan terpuruk karenanya—melainkan pada intinya mematahkan pola-pola tersebut secepatnya begitu kita menemukannya, dan menggantikannya dengan benih-benih sukses yang baru baik secara mental, emosional, fisik, keuangan,

spiritual, maupun profesional. Bagaimanakah kita mematahkan pola-pola tersebut ketika muncul? Ingat saja langkah-langkah NAC yang telah Anda pelajari dalam Bab 6.

1) Anda perlu memutuskan apa yang Anda inginkan. Kalau Anda benar-benar ingin merasakan gairah, sukacita, dan kendali atas kehidupan Anda—yang jelas-jelas pasti, kalau tidak, Anda tidak akan membaca buku ini sekarang—maka Anda tahu apa yang Anda inginkan.

2) Anda harus mendapatkan daya ungkit. Kalau Anda membaca seluruh buku ini dan tidak memantapkan pola-pola baru, bukankah itu akan menjadi membuang-buang waktu yang sia-sia? Sebaliknya, bagaimanakah perasaan Anda kemudian, sementara Anda benar-benar menggunakan apa yang telah Anda pelajari untuk segera mengendalikan pikiran, tubuh, emosi, keuangan, dan hubungan-hubungan Anda? Biarlah hasrat Anda untuk menghindarkan kepedihan dan mendapatkan kenikmatan luar biasa mendorong Anda untuk mengadakan perubahan-perubahan yang diperlukan untuk membawa kehidupan Anda pada tingkatan berikutnya sekarang. Untuk itu, Anda harus ...

3) Menginterupsi pola yang membatasi. Cara terbaik yang saya ketahui adalah dengan mengikuti **"Diet Mental"**—yaitu, mengambil waktu untuk secara sadar mengendalikan seluruh pikiran Anda. Diet Mental adalah peluang untuk menghapuskan pola berpikir dan merasa yang negatif dan merusak, yang pasti muncul dari hidup reaktif secara emosional dan tidak berdisiplin secara mental. Saya berkomitmen terhadap pembersihan mental seperti itu bertahun-tahun yang lalu, dan saya menemukan prosesnya sangat mendalam dan berharga.

Saya menemukan idenya itu di sebuah pamflet kecil karya Emmet Fox.* Di dalamnya, ia menjelaskan nilai menghabiskan tujuh hari tanpa mempunyai pikiran negatif. Idenya tampak seperti angan-angan saja, demikian sederhana, sehingga semula saya pikir keseluruhan konsepnya itu hanya membuang-buang waktu saja. Akan tetapi, sementara ia mulai memaparkan aturan diet yang ia resepkan untuk membersihkan sistem mental itu, saya mulai sadar bahwa itu mungkin jauh lebih sulit daripada yang saya duga. Tantangannya membuat saya penasaran, dan hasil-hasil akhirnya sungguh mencengangkan saya. Saya ingin memperluas tantangan yang diciptakan Tuan Fox tersebut pada tahun 1935 dan mengembangkannya sebagai alat yang dapat membantu

*Fox, Emmet, *The Seven-Day Mental Diet,* Marina del Rey: DeVorss & Co. Publishers, ® 1935

Anda memadukan peralatan utama untuk perubahan yang sejauh ini Anda pelajari dalam buku ini, mulai *hari ini* juga.

Berikut adalah peluang Anda untuk benar-benar menerapkan semua disiplin baru yang telah Anda pelajari dalam bab-bab sebelumnya. Tantangan saya kepada Anda hanyalah ini:

Selama sepuluh hari mendatang, segera mulai, berkomitmenlah untuk sepenuhnya mengendalikan semua sarana mental dan emosional Anda dengan memutuskan sekarang juga bahwa Anda tidak akan bergelimang di dalam atau terpuruk di dalam pikiran atau emosi apa pun yang tidak beralasan, selama sepuluh hari berturut-turut.

Kedengarannya mudah saja bukan? Dan saya yakin memang demikian. Namun, mereka yang memulainya sering kali terkejut menemukan betapa sering otak mereka terlibat dalam pikiran yang tidak produktif, penuh ketakutan, penuh kekhawatiran, atau merusak.

Mengapa kita terus saja bergelimang dalam pola-pola mental dan emosional yang menciptakan stres yang tidak perlu dalam kehidupan kita? Jawabannya sederhana saja: kita berpikir bahwa itu membantu! Banyak orang hidup dalam kondisi khawatir. Untuk mencapai kondisi tersebut, mereka terus fokus dan memikirkan skenario yang paling buruk. Mengapa mereka melakukan hal demikian? Sebab mereka menganggap itu akan membuat mereka melakukan sesuatu—mengambil tindakan. Padahal, kekhawatiran biasanya menempatkan seseorang dalam kondisi emosional yang luar biasa tidak rasional. Biasanya itu tidak memberdayakan kita untuk mengambil tindakan, melainkan, itu cenderung membuat kita kewalahan dengan frustrasi atau ketakutan.

Akan tetapi, menggunakan beberapa peralatan yang paling sederhana dalam buku ini, Anda bisa mengubah kondisi khawatir Anda itu segera dengan **fokus pada sebuah solusi.** Anda bisa mengajukan pertanyaan yang lebih baik seperti "Apakah yang perlu kulakukan sekarang ini, untuk menjadikannya lebih baik?" Atau Anda bisa mengubah kondisi Anda dengan mengubah perbendaharaan kata yang Anda gunakan untuk menggambarkan sensasi-sensasi yang Anda rasakan: dari "khawatir" menjadi "sedikit prihatin."

Intinya, kalau Anda memutuskan untuk menerima Tantangan Sepuluh Hari ini, itu berarti Anda telah berkomitmen untuk menempatkan diri dan mempertahankan diri dalam kondisi yang luar biasa positif, apa pun yang terjadi. Itu berarti bahwa kalau Anda menemukan diri dalam kondisi emosional apa pun yang tidak rasional, Anda akan segera mengubah fisiologi Anda atau

fokus Anda menjadi kondisi yang rasional terlepas dari hasrat Anda saat itu. Misalnya, kalau seseorang melakukan sesuatu yang Anda anggap merusak atau bahkan penuh kebencian terhadap Anda, dan Anda mulai menemukan diri Anda menjadi marah, Anda harus segera mengubah kondisi emosional Anda, terlepas dari situasinya, selama sepuluh hari berturut-turut tersebut.

Kembali, ingatlah bahwa Anda mempunyai banyak strategi untuk mengubah kondisi Anda. Anda bisa mengajukan pertanyaan yang lebih memberdayakan seperti, "Apakah yang bisa kupelajari dari sini?" atau "Apa yang hebat dari situasi ini, dan apakah yang belum sempurna?" Pertanyaan-pertanyaan ini akan menuntun Anda ke dalam kondisi-kondisi yang lebih rasional di mana Anda akan menemukan solusi-solusinya dan bukan terpuruk dalam kebiasaan melanggengkan lingkaran amarah yang semakin menjadi-jadi dan frustrasi. Berapa banyak cara lagi yang bisa Anda gunakan untuk mengubah kondisi Anda seandainya Anda benar-benar berkomitmen?

Ingatlah, sasaran kita bukanlah mengabaikan masalah-masalah kehidupan, melainkan menempatkan diri dalam kondisi-kondisi mental dan emosional di mana kita bukan saja dapat menemukan solusi-solusinya, melainkan juga menindaklanjutinya. Orang-orang yang fokus kepada apa yang di luar kuasanya terus saja tidak diberdayakan.

Benar, kita tidak dapat mengendalikan angin atau hujan atau kondisi cuaca lainnya, tetapi kita bisa mengatur layar kita dengan cara yang memungkinkan kita membentuk arah kehidupan kita.

Ketika saya pertama kalinya menjajaki diet mentalnya Fox itu, saya percaya bahwa tetap positif akan melukai saya. Bukankah saya pernah bersikap positif di masa lalu, tetapi harapan saya tetap saja tidak terpenuhi. Justru, hati saya menjadi hancur. Namun pada akhirnya, saya menemukan bahwa dengan mengubah fokus saya, saya mampu lebih mengendalikan kehidupan saya dengan menghindarkan kondisi yang bermasalah dan segera fokus pada solusi-solusinya. Permintaan saya akan jawaban segera dipenuhi ketika saya berada dalam kondisi yang rasional.

Setiap orang besar yang sukses, yang saya kenal, mempunyai kapasitas untuk tetap terpusat, jelas, dan penuh kuasa di tengah-tengah "badai" emosional apa pun. Bagaimana caranya? Kebanyakan di antara mereka mempunyai aturan mendasar: **Dalam kehidupan ini, jangan pernah menghabiskan lebih dari 10 persen waktu Anda untuk masalahnya, dan khususkanlah setidaknya 90**

persen dari waktu Anda untuk solusinya. Yang terpenting, **jangan memusingkan hal-hal sepele ... dan ingatlah, semuanya juga hal-hal sepele!**

Kalau Anda memutuskan untuk menerima Tantangan Sepuluh Hari ini—dan saya rasa Anda akan menerimanya, karena bahkan sudah sejauh ini Anda membaca—sadarilah bahwa untuk sepuluh hari mendatang, Anda akan menghabiskan 100 persen waktu Anda untuk solusinya, dan sama sekali tidak meluangkan waktu untuk masalahnya!

Akan tetapi, bukankah itu akan menjadikan masalahnya lebih parah? "Kalau tidak saya khawatirkan masalah-masalah saya itu, bukankah semua itu akan menjadi tak terkendali?" Saya sungguh meragukannya. Sepuluh hari sepenuhnya fokus kepada solusi, kepada apa yang hebat dalam kehidupan Anda, kepada apa yang efektif dan betapa mujur Anda itu, tidak akan menjadikan masalah Anda lebih parah. Namun, pola-pola baru ini akan menjadikan Anda demikian kuatnya sehingga apa yang sebelumnya Anda anggap masalah mungkin saja menghilang ketika Anda memberi identitas baru berupa manusia yang tak terhentikan dan penuh sukacita.

TANTANGAN MENTAL SEPULUH HARI—ATURAN PERMAINANNYA

Aturan 1. Dalam *sepuluh hari mendatang,* janganlah terpuruk dalam pikiran atau perasaan apa pun yang tidak rasional. Janganlah bergelimang dalam pertanyaan-pertanyaan yang tidak memberdayakan atau perbendaharaan kata atau metafora yang menghilangkan vitalitas.

Aturan 2. Ketika Anda sadar bahwa Anda mulai fokus pada yang negatif-dan itu pasti terjadi-Anda harus segera menggunakan teknik-teknik yang telah Anda pelajari untuk mengarahkan kembali fokus Anda pada kondisi emosional yang lebih baik. Secara spesifik, gunakanlah Pertanyaan-pertanyaan Pemecahan Masalah* sebagai serangan pertama Anda; misalnya: "Apanya yang hebat dari hal ini? Apakah yang belum sempurna?" Ingatlah, dengan mengajukan pertanyaan seperti "Apakah yang belum sempurna?" Anda mengasumsikan bahwa segalanya akan sempuma. Ini akan mengubah kondisi Anda. Ini bukanlah mengabaikan masalahnya, melainkan menempatkan Anda dalam kondisi yang tepat ketika Anda mengidentifikasikan apa yang perlu diubah.

*Pertanyaan-pertanyaan Pemecahan Masalah, Pertanyaan-pertanyaan Kuasa Di Waktu Pagi, dan Pertanyaan-pertanyaan Kuasa Di Waktu Malam, semuanya dijelaskan dalam Bab 8.

Selain itu, persiapkanlah diri untuk sukses setiap paginya selama sepuluh hari mendatang dengan mengajukan Pertanyaan-pertanyaan Kuasa Di Waktu Pagi. Anda bisa melakukannya sebelum turun dari tempat tidur atau ketika Anda mandi, tetapi pastikanlah Anda segera melakukannya. Ini akan memfokuskan Anda ke arah memantapkan pola-pola mental dan emosional yang memberdayakan setiap harinya begitu Anda bangun. Di waktu malam, gunakanlah Pertanyaan-pertanyaan Kuasa Di Waktu Malam, atau pertanyaan apa pun yang Anda yakini akan menempatkan Anda dalam kondisi yang hebat sebelum Anda tidur.

Aturan 3. Selama *sepuluh hari mendatang,* pastikanlah keseluruhan fokus Anda dalam kehidupan pada solusi dan bukan pada masalahnya. Begitu Anda melihat tantangan yang mungkin, segeralah mengarahkan fokus pada solusi yang mungkin.

Aturan 4. Kalau Anda mengalami kemerosotan—yaitu, ketika Anda menemukan diri bergelimang atau terpuruk dalam pikiran atau perasaan yang tidak rasional-jangan hukum diri sendiri. Itu bukan suatu masalah selama Anda segera berubah. Tetapi, kalau Anda *terus saja terpuruk dalam pikiran atau perasaan yang tidak rasional selama beberapa lama,* Anda harus menunggu hingga pagi berikutnya dan memulai sepuluh hari itu dari awal lagi. Sasaran program ini adalah *sepuluh hari berturut-turut,* tanpa berpegang atau terpuruk dalam suatu pikiran negatif. Proses memulai dari awal lagi ini harus dilakukan, terlepas dari sudah berapa hari Anda menjalaninya.

Ada empat aturan sederhana tetapi penting untuk Tantangan Sepuluh Hari ini. Jadi, kalau Anda menerimanya, ingatlah yang berikut:

Anda mungkin bertanya, "Berapa lamakah saya bisa fokus pada yang negatif sebelum dianggap terpuruk?" Bagi saya, satu menit terus-terusan fokus, dan mengalami keterlekatan emosional pada, apa yang keliru, sudah termasuk terpuruk. Satu menit itu lebih dari cukup untuk kita sadar diri dan menciptakan perubahan. Keseluruhan sasaran kita adalah menangkap monsternya mumpung masih kecil. Yang jelas, dalam waktu dua puluh hingga empat puluh detik saja Anda sudah tahu kalau Anda bersikap negatif tentang sesuatu.

Akan tetapi, seandainya saya menjadi Anda, saya akan memberi diri maksimal dua menit untuk menyadari tantangannya dan mulai mengubah kondisi saya. Dua menit tentunya sudah cukup untuk mengidentifikasikan bahwa

Anda berada dalam kondisi yang negatif. Patahkanlah polanya. Kalau Anda membiarkan diri hingga lima menit atau lebih, Anda akan menemukan bahwa Tantangan Mental ini tidak akan berhasil melaksanakan tugasnya; sebaliknya, Anda hanya akan belajar melampiaskan emosi Anda dengan lebih cepat saja. Sasarannya adalah memukul segalanya sebelum Anda terlanjur masuk ke dalam kondisi emosional negatif itu.

Ketika saya pertama kalinya mencoba latihan ini, setelah melakukannya selama tiga hari, saya terjebak dan marah mengenai sesuatu dan bergumul selama kira-kira lima menit dalam emosi-emosi negatif sebelum saya sadar. Terpaksa saya ulang dari awal lagi. Pada upaya saya yang kedua, pada hari keenam, saya menjumpai beberapa tantangan besar, tetapi saat itu saya sudah berkomitmen. Saya tidak mau lagi memulai dari awal lagi! Maka saya segera fokus kepada solusinya. Manfaatnya, seperti yang bisa Anda duga, bukanlah sekadar mempertahankan diet mental saya, melainkan juga mulai mengkondisikan diri untuk pola seumur hidup yang luar biasa dalam kondisi emosional yang positif, bahkan ketika ada berbagai tantangan di sekeliling saya, dan memfokuskan sebagian besar energi saya pada solusi.

Hingga sekarang, bahkan ketika saya mendengar tentang masalah pun, seperti yang mungkin telah Anda perhatikan, saya cenderung menyebutnya tantangan. Saya tidak terpuruk di dalamnya, dan saya segera fokus pada bagaimana saya bisa mengubah tantangan tersebut menjadi peluang.

"Pertama-tama** kita jadikan **kebiasaan-kebiasaan kita, lalu kebiasaan-kebiasaan kita menjadikan kita."

—JOHN DRYDEN

Anda mungkin memutuskan bahwa ketika Anda menerima Tantangan Mental ini, Anda mungkin juga ingin membersihkan tubuh Anda. Dalam *Kuasa Tak Terbatas,* saya memberikan tantangan fisik sepuluh hari. Menggabungkan Tantangan Vitalitas Hidup Sehat* dengan Tantangan Mental ini bisa mendapatkan hasil-hasil ampuh yang bisa membawa kehidupan Anda ke tingkatan berikutnya dalam sepuluh hari mendatang.

Dengan berkomitmen dan menindaklanjuti Tantangan Mental ini, Anda akan memberi diri sendiri kelepasan dari kebiasaan-kebiasaan yang membatasi

*Lihat *Kuasa Tak Terbatas,* "Energi: Bahan Bakar Kesempurnaan".

dan melenturkan otot-otot pemberdayaan Anda. Anda akan mengirimkan pesan baru pada otak Anda dan *menuntut* hasil-hasil baru. **Anda akan menuntut emosi-emosi yang memberdayakan, pikiran-pikiran yang memperkaya, pertanyaan-pertanyaan yang menginspirasi.**

Dengan ide menghindar yang jelas (kepedihan memulai dari awal lagi), Anda memberi otak Anda sinyal-sinyal kuat untuk mencari pola-pola yang memberdayakan. Dengan menetapkan standar yang lebih tinggi untuk pikiran apa saja yang akan Anda izinkan pada benak Anda, Anda akan mulai memperhatikan pola-pola sampah dan merusak yang sebelumnya dengan buta atau malas Anda terima begitu saja. Akibatnya, Anda akan menemukan sulit untuk kembali ke cara-cara lama lagi. Mencoloknya pendekatan ini akan membuat Anda mengingat pola-pola ini di masa mendatang dan akan menyulitkan Anda untuk kembali ke pola-pola lama lagi.

Pesan: **Jangan mulai komitmen sepuluh hari ini kecuali dan hingga Anda pasti bahwa Anda akan sepenuhnya menuntaskannya.** Kalau Anda tidak mulai dengan komitmen, Anda pasti tidak akan berhasil menuntaskannya. Ini bukanlah tantangan bagi yang lemah hatinya. Ini hanyalah bagi mereka yang benar-benar berkomitmen untuk mengkondisikan sistem sarafnya untuk pola-pola emosional yang baru, yang memberdayakan, yang dapat membawa kehidupannya ke tingkatan berikutnya.

Sudahkah Anda memutuskan apakah Anda ingin melakukannya? Renungkanlah baik-baik sebelum membuat komitmen, sebab begitu Anda membuat komitmen, Anda perlu memegang perkataan Anda sendiri dan mengalami sukacita yang datang dengan upaya yang berdisiplin. Kalau jawaban Anda adalah ya, selama sepuluh hari mendatang Anda akan menjadikan segala yang telah Anda pelajari secara intelektual hingga sekarang itu bagian dari pengalaman hidup Anda sehari-hari. Kesepuluh hari tersebut akan membantu Anda menggunakan teknologi NAC untuk mengkondisikan diri agar sukses. Anda akan mengajukan pertanyaan-pertanyaan baru, menggunakan Perbendaharaan Kata Transformasional dan metafora-metafora global yang lebih memberdayakan, dan langsung mengubah fokus dan fisiologi Anda.

Akuilah, kita semua juga mempunyai kecenderungan. Kalau Anda kelebihan berat badan, kecenderungan Anda mungkin adalah makan sundae cokelat atau pizza *double-cheese,* Ketika Anda berdiet, Anda mengatakan kepada diri sendiri, *"Cukup sudah. Di sinilah aku menarik garisnya."* Anda menaikkan standar Anda menikmati harga diri yang datang dengan tindakan

tunggal yang berdisiplin tersebut. Akan tetapi, kita semua juga mempunyai kecenderungan mental. Ada orang yang cenderung mengasihani diri. Ada yang marah dengan cara yang merugikan kepentingannya sendiri. Ada yang tidak fokus terhadap hal-hal yang membutuhkan perhatian. Tantangan saya adalah agar Anda memutuskan selama sepuluh hari, untuk tidak membiarkan diri bergelimang dalam kecenderungan mental yang merusak tersebut.

Apakah yang menghalangi Anda untuk memutuskannya? Tiga hal. Pertama, *kemalasan.* Banyak orang mengetahui apa yang seharusnya mereka lakukan, tetapi tidak pernah membangkitkan energinya untuk melaksanakannya. Banyak yang mengetahui bahwa kehidupannya bisa lebih dari itu, tetapi mereka terus saja duduk di depan televisi, makan hidangan tak bergizi, merampas dari pikiran dan tubuh mereka, bahan bakar yang mereka butuhkan untuk memicu pertumbuhan baru.

Hambatan keduanya adalah *ketakutan.* **Terlalu sering, ketenteraman** masa **sekarang yang biasa-biasa saja itu lebih** nyaman **daripada petualangan mencoba menjadi lebih lagi di masa mendatang.** Demikian banyak orang sampai ke akhir hayatnya menyesal—jangan biarkan ini terjadi kepada Anda.

Tantangan ketiganya adalah *daya kebiasaan.* Kita mempunyai pola emosional lama kita: daya rutinitas yang merusak. Seperti pesawat yang dikendalikan secara otomatis, otak kita memberikan respons-respons lama seperti biasanya. Kita menghadapi suatu hambatan dan melihat masalahnya, bukan solusinya. Kita menderita kemunduran dan merasa kasihan kepada diri sendiri daripada memutuskan untuk memetik pelajaran darinya. Kita membuat kesalahan dan kita melihatnya sebagai semacam penghakiman tentang apa yang tidak kita sanggupi, bukannya memutuskan untuk belajar dari sana dan maju terus. Latihan **ini adalah cara untuk melampaui ketiga tantangan tersebut dan menghasilkan perubahan-perubahan langgeng dengan manfaat yang bisa berlipat ganda dengan berjalannya waktu.** Inilah peluang Anda untuk membuat komitmen sejati terhadap **CANI!**

Tantangan Sepuluh Hari ini tidaklah mudah. Kalau Anda terbiasa mengasihani diri sendiri, itu tidaklah mudah dihentikan. Kalau Anda fokus terhadap tekanan keuangan, beroperasi dari ketakutan tidaklah akan menjadikannya lebih baik. Kalau Anda menyalahkan pasangan Anda atas segala yang tidak beres dalam kehidupan Anda, yang mudah adalah terus melakukannya. Kalau Anda menyelubungi ketidaknyamanan Anda dengan terus-menerus marah, kalau Anda bergelimang dalam rasa bersalah, kalau Anda menyalahkan

penampilan Anda atau situasi keuangan Anda atau cara Anda dibesarkan untuk segala masalah Anda, itu tidaklah mudah diubah. **Tetapi Anda sudah mempunyai** demikian **banyak peralatan untuk meningkatkan kehidupan Anda. Inilah tantangan saya agar Anda mulai menggunakannya.**

Percayalah, kuasa yang terkandung dalam latihan kecil ini sungguh menakjubkan. Kalau Anda menekuninya, itu akan memberi Anda empat manfaat. **Pertama,** itu akan membuat Anda **sangat sadar** dengan segala pola mental kebiasaan Anda yang menghambat Anda. **Kcdua,** itu akan membuat otak Anda mencari **alternatif-alternatif yang memberdayakan. Ketiga,** itu akan memberi Anda sentakan keyakinan yang luar biasa sementara Anda melihat bahwa **Anda bisa mengubah kehidupan Anda. Keempat,** dan yang paling penting, itu akan **menciptakan kebiasaan-kebiasaan baru, standar-standar baru, dan harapan-harapan baru,** yang akan membantu Anda berkembang lebih daripada yang pernah Anda anggap mungkin.

Sukses adalah suatu proses. Itu adalah hasil dari serangkaian disiplin kecil yang menuntun kita pada pola kebiasaan sukses yang tidak lagi membutuhkan kemauan atau upaya konsisten. Seperti kereta angkut yang semakin cepat, latihan dalam *melakukan segalanya dengan benar* secara sadar ini, latihan dalam menghapuskan pola-pola yang selama ini menghambat Anda dan menanamkan pola-pola baru yang dapat mendorong Anda maju ini, akan memberi Anda momentum lebih daripada kebanyakan hal yang telah Anda lakukan dalam kehidupan Anda.

Kabar baiknya tentang hal ini adalah bahwa, tidak seperti diet di mana Anda membiarkan diri kelaparan dan pada akhirnya harus kembali makan, *Anda tidak perlu lagi kembali kepola lama Anda menemukan yang negatif itu.* Akhirnya ini mungkin bukan latihan sepuluh hari, melainkan kesempatan bagi Anda untuk menjadi "kecanduan" kepada fokus positif seumur hidup Anda. Akan tetapi, setelah membuang pola-pola mental Anda yang beracun itu selama sepuluh hari, Anda ingin kembali, silakan saja. Sesungguhnya, begitu Anda mengalami kehidupan dengan cara yang sangat hidup dan penuh vitalitas ini, kembali ke pola lama akan terasa menjijikkan. Namun, kalaupun Anda sampai menemukan diri menyimpang, Anda mempunyai peralatan untuk segera kembali ke jalur yang benar.

Akan tetapi ingatlah, hanya Anda sendiri yang dapat menjadikan Tantangan Mental sepuluh hari ini efektif. Hanya *Anda* sendiri yang dapat membuat komitmen untuk benar-benar menindaklanjutmya. Anda mungkin perlu

mempertimbangkan daya ungkit ekstra untuk memastikan Anda menindak-lanjutinya. Salah satu cara untuk memberi diri insentif ekstra adalah meng-umumkan kepada orang-orang di sekeliling Anda, apa yang menjadi komitmen Anda atau menemukan mitra yang ingin mengikuti Tantangan Mental sepuluh hari ini bersama Anda. Selain itu, idealnya Anda membuat jurnal tertulis ketika menjalani Tantangan Mental sepuluh hari ini, menuliskan pengalaman-pengalaman Anda setiap harinya dan mencatat bagaimana dengan sukses Anda menangani berbagai tantangan tersebut. Rasanya jurnal tersebut akan Anda temukan berharga untuk dibaca ulang nantinya.

Akhirnya, salah satu peralatan paling berharga dalam menciptakan perubahan bukan saja menginterupsi pola lama Anda, melainkan juga meng-gantikannya dengan sesuatu yang baru. Yang mungkin Anda putuskan untuk Anda lakukan adalah sesuatu yang saya lakukan secara berkesinambungan seumur hidup saya: menjadi pembaca.

PEMIMPIN ITU PEMBACA

Bertahun-tahun yang lalu, salah seorang guru saya, Jim Rohn, mengajari saya bahwa membaca sesuatu yang berbobot, sesuatu yang bernilai, sesuatu yang memupuk, sesuatu yang mengajarkan pembedaan-pembedaan baru setiap harinya, adalah lebih penting daripada makan. Ia membuat saya terpikat pada ide membaca minimal tiga puluh menit setiap harinya. Katanya, "Anda boleh tidak makan, tetapi jangan sampai tidak membaca." Saya telah menemukan ini sebagai salah satu pembedaan paling berharga dalam kehidupan saya. Jadi, ketika Anda membersihkan sistem Anda dari yang lama, Anda mungkin perlu memberdayakan sistem Anda itu dengan terus membaca hal yang baru. Banyak sekali buku yang memuat wawasan dan strategi berharga, yang bisa Anda manfaatkan selama sepuluh hari itu.

Kalau Anda telah mempelajari sesuatu dari buku ini, itu adalah kuasa keputusan. Anda berada di titik kritis dari perjalanan kita bersama. Anda telah mempelajari berbagai strategi dan pembedaan mendasar yang sekarang bisa Anda gunakan untuk secara ampuh dan positif membentuk kehidupan Anda. Pertanyaan saya kepada Anda sekarang adalah: Sudahkah Anda meng-ambil keputusan untuk menggunakannya? Tidakkah Anda berhutang kepada diri sendiri untuk memanfaatkan dengan sebaik-baiknya, apa yang

ditawarkan buku ini kepada Anda? Inilah salah satu cara terpenting untuk menindaklanjuti. Berkomitmenlah sekarang untuk melakukan ini kalau Anda benar-benar berkomitmen untuk menjalani kualitas kehidupan yang sebelumnya hanya Anda impikan.

Oleh sebab itu, sadarilah bahwa bab ini adalah tantangan pribadi saya kepada Anda. Ini adalah peluang sekaligus undangan untuk menuntut lebih dari diri sendiri daripada yang mungkin diharapkan orang lain, dan menuai imbalan yang datang dari komitmen ini. Inilah saatnya untuk mempraktikkan apa yang telah Anda pelajari. Akan tetapi, ini jugalah saatnya untuk memutuskan apakah Anda bersedia membuat komitmen untuk mengadakan peningkatan-peningkatan sederhana tetapi ampuh dalam kehidupan Anda. Saya tahu itulah yang Anda dambakan. Kalau Anda membutuhkan bukti bahwa Anda bisa melakukannya, saya sungguh percaya bahwa bab ini akan memberikan buktinya— *kalau* saja Anda mau melaksanakannya hingga tuntas.

Pada titik ini, Anda sudah siap pindah ke bagian berikutnya dari buku ini. Anda telah mempelajari peralatan mendasar untuk membentuk kehidupan Anda dengan mengambil keputusan. Namun, sekarang marilah kita pelajari Sistem Utama yang mengendalikan setiap keputusan yang Anda ambil seumur hidup Anda. Memahami dasar filosofi pribadi Anda sendiri itu dicapai dengan ...

BAGIAN • DUA

MENGAMBIL KENDALI—SISTEM UTAMA

14

PENGARUH PALING HAKIKI: SISTEM UTAMA ANDA

"Sepele, Watson sahabatku..."

—DENGAN PERMOHONAN MAAF KEPADA
SIR ARTHUR CONAN DOYLE

Salah satu hal yang paling saya sukai dengan pekerjaan saya adalah kesempatan untuk menyingkapkan misteri perilaku manusia dan karenanya juga menawarkan solusi-solusi yang benar-benar menghasilkan perbedaan dalam kualitas kehidupan orang-orang. Saya terpesona untuk menggali di balik permukaannya untuk mencari tahu alasan "mengapa" di balik perilaku seseorang, untuk menemukan keyakinan-keyakinan intinya, pertanyaan-pertanyaannya, metafora-metaforanya, acuan-acuannya, dan nilai-nilainya. Karena keahlian saya adalah mampu menciptakan hasil-hasil yang segera dan terukur, karena kebutuhan saya telah belajar bagaimana caranya untuk secara cepat menemukan titik-titik ungkit kunci untuk memfasilitasi perubahan. Setiap harinya, saya berkesempatan memainkan peran Sherlock Holmes, menyelidiki setiap detail kecil untuk memasang kepingan teka-teki pengalaman unik setiap orang—boleh dikatakan bahwa saya ini detektif yang sangat pribadi! Ada petunjuk-petunjuk tentang perilaku manusia yang sama mencoloknya seperti senjata yang masih berasap sehabis ditembakkan.

Terkadang petunjuk-petunjuknya sedikit lebih tidak kentara, dan dibutuhkan penyelidikan lebih lanjut untuk menyingkapkannya. Namun, walaupun perilaku manusia itu beragam, salah satu hal yang telah memungkinkan saya melakukan apa yang saya lakukan dengan sukses ini adalah bahwa pada akhir-

nya, semuanya itu tergantung pada pola tertentu yang terdiri dari unsur kunci yang spesifik. Kalau kita memahami prinsip-pnnsip utama ini, maka kita diberdayakan bukan saja untuk mempengaruhi orang demi perubahan yang positif, melainkan juga *memahami mengapa* mereka melakukan apa yang mereka lakukan itu.

Memahami Sistem Utama yang mengarahkan segala perilaku manusia adalah juga ilmu pengetahuan, sama saja seperti kimia dan fisika, di mana berlaku hukum-hukum dan pola-pola aksi-reaksi yang dapat diramalkan. Anda bisa membayangkan Sistem Utama Anda sendiri—kelima komponen yang menentukan bagaimana Anda *mengevaluasi* segalanya yang terjadi dalam kehidupan Anda—sebagai semacam Tabel Periodik, yang merinci unsur-unsur perilaku manusia. Sama seperti halnya semua zat fisik itu dapat dijabarkan menjadi satuan-satuan dasar yang sama, demikian pulalah proses perilaku manusia itu bagi orang yang mengetahui apa yang harus dicarinya. Kombinasi dan strukturnya—*bagaimana kita menggunakan unsur-unsur tersebut*—itulah yang menjadikan kita masing-masing unik. Ada campuran yang berubah-ubah dan mendapatkan hasil-hasil yang meledak. Ada kombinasi yang menetralkan, ada yang berfungsi sebagai katalisator, dan ada yang melumpuhkan.

Fakta bahwa kita dibombardir dengan tak terhitung banyaknya hal yang terjadi pada kita setiap harinya, kebanyakan orang bahkan tidak menyadari bahwa dirinya mempunyai filosofi pribadi, apalagi kuasa filosofi pribadinya itu untuk mengarahkan evaluasinya tentang apa makna segalanya itu baginya. Bagian kedua buku ini dikhususkan untuk membantu Anda mengambil kendali langsung atas *Sistem Utama evaluasi Anda*—daya yang mengendalikan perasaan Anda dan apa yang Anda lakukan setiap momennya dalam kehidupan Anda.

Memahami Sistem Utama orang lain memungkinkan Anda untuk segera memahami inti orang tersebut, entah dia itu pasangan Anda, anak Anda, atasan Anda atau mitra bisnis Anda, bahkan orang-orang yang Anda jumpai setiap harinya. Bukankah ini salah satu karunia terbesar yang mungkin Anda terima: mampu mengetahui apa yang mendorong semua orang yang terpenting bagi Anda—*termasuk diri sendiri?* Menyenangkan bukan, kalau Anda bisa mengatasi kekecewaan atau tantangan apa pun dengan seseorang dan memahami mengapa ia berperilaku demikian—lalu, tanpa menghakimi, mampu segera berhubungan kembali dengan siapa dia *sesungguhnya?*

Dengan anak-anak, biasanya kita ingat bahwa sikap marah-marah menunjukkan kebutuhannya untuk tidur dan bukannya pembawaan yang masam.

Dalam pernikahan, adalah terutama penting untuk dapat melihat di balik stres sehari-hari sehingga Anda bisa saling mendukung dan memupuk ikatan yang menyatukan Anda berdua dari awal. Kalau pasangan Anda merasakan tekanan dalam pekerjaannya, dan sedang melampiaskan frustrasinya, itu tidaklah berarti bahwa pernikahan Anda sudah berakhir, melainkan tanda supaya Anda lebih memperhatikan dan menempatkan fokus Anda kepada mendukung orang yang Anda kasihi itu. Bukankah Anda tidak akan menilai pasar saham hanya dari satu hari, ketika indeks rata-rata Dow Jones-nya anjlok dua puluh poin. Demikian pula halnya, Anda tidak bisa menghakimi karakter seseorang dari satu kejadian tersendiri. **Orang bukanlah perilakunya.**

Kunci untuk memahami orang adalah memahami Sistem Utamanya sehingga Anda dapat menghargai cara berpikirnya yang individual, yang sistematis. **Kita semua mempunyai sistem atau prosedur yang kita lalui untuk menentukan apa makna segalanya bagi kita dan apa yang perlu kita lakukan tentangnya dalam situasi apa pun dalam kehidupan ini.** Perlu kita ingat bahwa hal yang berbeda-beda itu penting bagi orang yang berbeda-beda, dan mereka akan mengevaluasi apa yang terjadi secara berbeda, berdasarkan perspektif dan pengkondisian mereka.

Bayangkanlah bermain tenis dan memberikan *serve* yang buruk. Dari perspektif Anda, Anda gagal. Dari perspektif lawan Anda, itu pukulan hebat—baginya. Dari perspektif sang wasit, *serve* Anda tersebut tidaklah baik ataupun buruk; itu hanya "masuk" atau "keluar". Apakah yang sering terjadi setelah *serve* yang buruk? Orang mulai menarik *kesimpulan umum*—dan lebih sering daripada tidak, dengan cara yang <u>tidak</u> memberdayakan. "Buruk sekali pukulan *serve-ku"* menjadi "Aku tidak sanggup memberikan *serve* yang bisa menyelamatkan hidupku." Beberapa *serve* mereka berikutnya kemungkinan besar akan sama tidak mengesankannya. Lalu, kesimpulan umumnya semakin cepat, berubah dari "aku tidak sanggup memberikan *serve* yang bisa menyelamatkan hidupku" menjadi "aku benar-benar bukan petenis yang baik" lalu menjadi "tampaknya aku tidak pernah bisa menguasai apa pun" hingga akhirnya "aku benar-benar payah." Menggelikan bukan, dijabarkan di sini secara rinci? Tetapi bukankah demikian kejadiannya di demikian banyak bidang kehidupan kita? Kalau kita tidak mengendalikan proses evaluasi kita, itu bisa benar-benar kacau dan menyapu kita ke dalam pola mendakwa diri sendiri yang tidak ada habis-habisnya.

EVALUASI-EVALUASI UNGGULAN MENCIPTAKAN TINGKATAN-TINGKATAN UNGGULAN

Dalam mencontoh orang-orang paling sukses dalam kehidupan, suatu kesamaan umum yang saya perhatikan adalah bahwa mereka mengadakan **evaluasi-evaluasi unggulan.** Bayangkanlah seseorang yang Anda anggap ahli dalam apa saja, entah dalam bisnis, politik, hukum, kesenian, hubungan, kesehatan fisik, spiritualitas. Apakah yang telah membawanya ke kondisi puncak tersebut? Apakah yang membuat jaksa penuntut Gerry Spence memenangkan hampir setiap kasus yang ditanganinya selama lima belas tahun itu? Mengapakah Bill Cosby tampaknya selalu membuat penontonnya bergembira setiap kali ia tampil? Apakah yang menjadikan musik Andrew Lloyd Webber itu demikian sempurna?

Pada akhirnya, semua itu adalah berkat evaluasi-evaluasi unggulan yang mereka adakan dalam bidang keahlian mereka masing-masing. Spence telah mengasah pemahaman unggulan tentang apa yang mempengaruhi emosi manusia dan keputusannya. Cosby telah bertahun-tahun mengembangkan acuan-acuan kunci, keyakinan-keyakinan kunci, dan aturan-aturan kunci tentang bagaimana cara menggunakan apa pun dalam lingkungannya sebagai bahan untuk membuat orang lain tertawa. Penguasaan Webber dalam melodi, orkestra, aransemen, dan unsur-unsur lainnya memungkinkannya menulis musik yang menggugah kita.

Renungkanlah Wayne Gretzky dari Los Angeles Kings. Ia telah mencetak skor lebih banyak daripada siapa pun dalam sejarah Liga Hoki Nasional. Apakah yang menjadikannya demikian penuh kuasa? Apakah itu karena ia pemain terbesar, terkuat, atau tercepat dalam liganya? Menurut pengakuannya sendiri, jawaban terhadap ketiga pertanyaan tersebut adalah tidak. Namun, ia secara konsisten menjadi pencetak skor nomor satu dalam liganya. Ketika ditanya apa yang menjadikannya demikian efektif, jawabannya adalah bahwa sementara kebanyakan pemain melaju menuju bolanya, ia cenderung melaju *ke mana bolanya menuju.* Setiap saatnya, kemampuannya untuk memperkirakan—untuk memperhitungkan kecepatan bolanya, arahnya, strategi-strategi yang ada dan momentum fisik dari para pemain di sekelilingnya—memungkinkannya menempatkan diri dalam posisi optimal untuk mencetak skor.

Salah seorang manajer keuangan papan atas adalah Sir John Templeton, kepala investasi internasional, yang rekornya selama lebih dari lima puluh

tahun itu tidak tertandingi. $10,000 yang diinvestasikan dalam Templeton Growth Fund ketika baru didirikan pada tahun 1954 itu bernilai jauh lebih dari $2,2 juta sekarang ini! Agar ia secara pribadi bekerja dengan Anda menggarap portofolio Anda, Anda harus menginvestasikan minimal $10 juta tunai; klien topnya mempercayakan lebih dari $1 miliar kepadanya untuk diinvestasikan. Apakah yang menjadikan Templeton salah seorang penasihat investasi terbesar sepanjang zaman? Ketika saya tanyakan demikian kepadanya, ia tidak ragu sedikit pun. Katanya, "Kemampuan saya untuk mengevaluasi nilai sejati suatu investasi." Ia berhasil melakukannya terlepas dari berubah-ubahnya kecenderungan dan fluktuasi pasar jangka pendek.

KEKAYAAN ADALAH HASIL DARI EVALUASI-EVALUASI YANG EFEKTIF

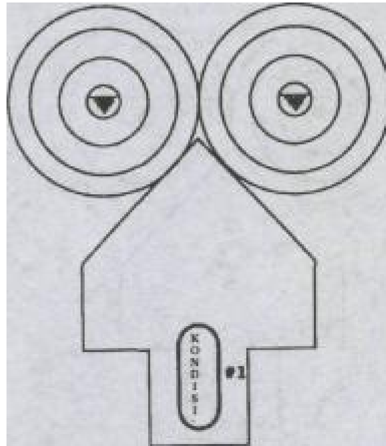
Penasihat-penasihat investasi top lainnya yang saya pelajari dan saya contoh termasuk Peter Lynch, Robert Prechter, dan Warren Buffet. Untuk membantunya dalam evaluasi-evaluasi keuangannya, Buffet menggunakan suatu metafora yang ampuh yang ia pelajari dari temannya sekaligus mentornya, Ben Graham: "[Sebagai metafora untuk mempelajari fluktuasi pasar, bayangkan saja fluktuasi pasar itu] sebagai datang dari seseorang yang luar biasa baik hati, yang bernama Tuan Pasar, yang adalah mitra Anda dalam bisnis swasta ... Penawaran-penawaran Tuan Pasar itu tidak pernah stabil. Mengapa? Ya, karena sayangnya si orang malang ini menderita masalah emosional yang tak terobati. Terkadang ia merasa kegirangan dan hanya bisa melihat faktor-faktor yang menguntungkan bisnisnya, dan ketika ia sedang dalam suasana hati seperti itu ia menawarkan harga jual beli yang sangat tinggi karena ia takut Anda merebut kepentingannya dan merampas keuntungan-keuntungannya yang segera. Pada kesempatan lain ia depresi dan tidak bisa melihat apa-apa selain masalah bagi bisnisnya maupun bagi dunia. Pada kesempatan seperti itu ia akan menawarkan harga yang sangat rendah karena ia takut kalau-kalau Anda bebankan kepentingan Anda kepadanya ... Akan tetapi, seperti Cinderella di pesta, Anda harus mendengarkan satu peringatan, kalau tidak, segalanya akan berubah menjadi labu dan tikus. *Tuan Pasar itu siap melayani Anda, bukan membimbing Anda.* Buku sakunya dan bukan hikmatnya itulah yang akan Anda temukan bermanfaat. Kalau suatu hari ia muncul dalam suasana hati yang luar biasa konyol, Anda bebas untuk mengabaikannya, atau memanfaatkannya, tetapi

sangatlah berbahaya kalau sampai Anda jatuh ke bawah pengaruhnya. *Sesungguhnya, kalau Anda tidak yakin bahwa Anda mengerti dan dapat menilai bisnis Anda dengan jauh lebih baik daripada Tuan Pasar, Anda tidaklah cocok dengan permainan itu". **

Jelas bahwa Buffet mengevaluasi keputusan-keputusan investasinya dengan sangat berbeda dari mereka yang sangat khawatir ketika pasar anjlok atau kegirangan ketika pasar melejit. Oleh karena ia mengevaluasi dengan cara yang berbeda, ia mendapatkan kualitas hasil yang berbeda pula. **Kalau seseorang lebih unggul daripada kita dalam bidang apa pun dalam kehidupan ini, itu hanyalah karena mereka mempunyai cara yang lebih baik untuk mengevaluasi makna dari segalanya dan apa yang seharusnya mereka lakukan tentang itu.** Janganlah kita pernah melupakan bahwa dampak evaluasi-evaluasi kita itu jauh melampaui hoki atau keuangan. Bagaimana Anda mengevaluasi apa yang akan Anda makan setiap malamnya mungkin saja menentukan panjang usia dan kualitas kehidupan Anda. Evaluasi-evaluasi buruk tentang bagaimana cara membesarkan anak-anak Anda bisa mencipta-kan potensi kepedihan seumur hidup. Kegagalan untuk memahami prosedur evaluasi orang lain bisa menghancurkan hubungan yang indah dan penuh kasih.

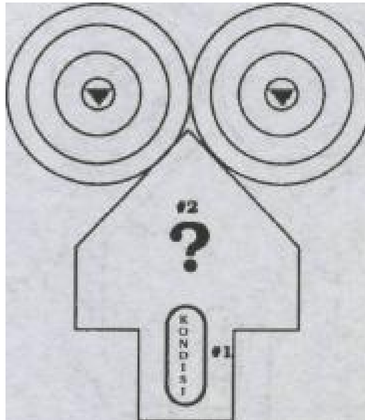
Jadi, sasarannya adalah mampu mengevaluasi segalanya dalam kehidupan Anda dengan cara yang secara konsisten membimbing Anda untuk membuat pilihan-pilihan yang memberikan hasil-hasil yang Anda inginkan. Tantangan-nya adalah bahwa jarang sekali kita mengendalikan apa yang tampaknya seperti proses yang rumit. Akan tetapi, saya telah mengembangkan cara-cara untuk menyederhanakannya sehingga kita bisa mengendalikannya dan mulai mengarahkan prosedur evaluasi kita sendiri, dan karenanya juga takdir kita. Berikut adalah gambaran umum yang singkat tentang kelima unsur evaluasi, yang beberapa di antaranya sudah Anda kenal, dan yang selebihnya akan kita bahas dalam bab-bab berikutnya. Di bawah ini, Anda akan menemukan sebuah anak panah diarahkan pada target kembar. Diagram ini menunjukkan bagaimana cara kerja Sistem Utama evaluasi Anda. Marilah kita bahas kelima unsurnya satu per satu dan kita tambahkan masing-masingnya pada diagram-nya.

*Buffet, Warren, Berkshire Annual Report, 1987, per James Hansberger, *A Guide to Excellence in Investing,* 1976.



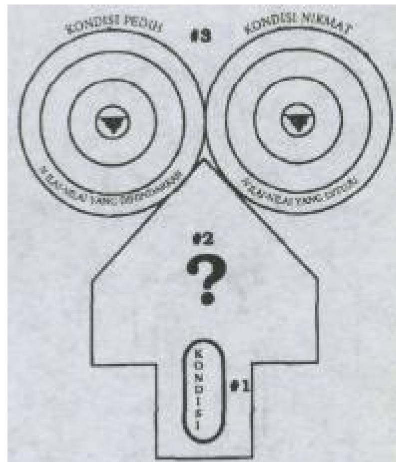
1) Unsur pertama yang mempengaruhi semua evaluasi Anda adalah **kondisi** mental dan emosional Anda pada saat Anda sedang mengevaluasi. Ada saat-saatnya dalam kehidupan Anda ketika seseorang dapat mengatakan sesuatu kepada Anda dan itu akan membuat Anda menangis, sementara di saat-saat lain komentar yang sama membuat Anda tertawa. Apa bedanya? Mungkin saja karena kondisi Anda sendiri. Ketika Anda berada dalam kondisi yang ketakutan, rentan, suara langkah di luar jendela Anda di waktu malam, bersamaan dengan suara pintu dibuka, akan terasa dan bermakna sesuatu yang sama sekali lain dengan kalau Anda berada dalam kondisi bersemangat atau positif. Entah Anda gemetar di balik selimut atau melompat dan berlari menuju pintu dengan lengan terbuka adalah hasil dari evaluasi-evaluasi Anda sendiri tentang makna dari suara-suara tersebut. Jadi, suatu kunci utama dalam mengadakan *evaluasi-evaluasi* unggulan adalah memastikan bahwa ketika kita mengambil keputusan-keputusan tentang apa makna segalanya dan apa yang harus kita lakukan, kita berada dalam kondisi pikiran dan emoisi yang luar biasa rasional daripada dalam kondisi bertahan.

2) Landasan kedua dari Sistem Utama kita adalah **pertanyaan-pertanyaan** yang kita ajukan. Pertanyaan-pertanyaan menciptakan bentuk awal evaluasi-evaluasi kita. Ingatlah, menanggapi apa pun yang terjadi dalam kehidupan Anda, otak Anda mengevaluasinya dengan menanyakan, "Apakah yang terjadi? Apakah makna situasi ini? Apakah ini bermakna kepedihan atau kenikmatan? Apakah yang bisa kulakukan sekarang untuk menghindarkan, mengurangi, atau menghapuskan kepedihan atau mendapatkan kenikmatan?"



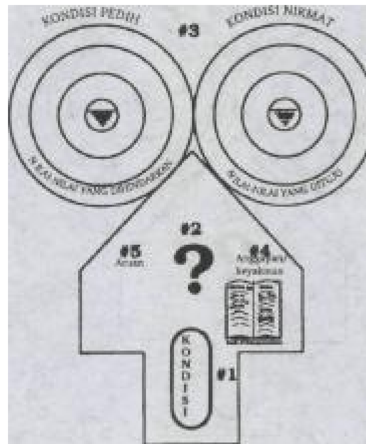
Apakah yang menentukan apakah Anda mengajak kencan seseorang? Evaluasi-evaluasi Anda sangatlah dipengaruhi oleh pertanyaan spesifik yang Anda ajukan kepada diri sendiri pada saat Anda mempertimbangkan untuk mendekati orang tersebut. Kalau Anda mengajukan pertanyaan seperti "Menyenangkan bukan, berkesempatan mengenal orang ini?" kemungkinan besar Anda akan termotivasi untuk mendekatinya. Akan tetapi, kalau Anda terbiasa menanyakan, "Bagaimana kalau aku ditolak? Bagaimana kalau ia tersinggung ketika kuajak? Bagaimana kalau aku tersinggung?" maka tentunya pertanyaan-pertanyaan itu akan menuntun Anda melalui serangkaian evaluasi yang mengakibatkan Anda melewatkan kesempatan untuk menjalin hubungan dengan seseorang yang sebenarnya Anda minati.

Apa yang menentukan makanan yang Anda santap juga tergantung pada pertanyaan-pertanyaan yang Anda ajukan. Kalau ketika melihat makanannya, Anda secara konsisten menanyakan, "Apakah yang bisa kumakan dengan cepat, yang akan segera membangkitkan semangatku?" makanan-makanan yang Anda pilih akan cenderung berupa makanan-makanan olahan—dalam istilah awam, makanan *tak bergizi.* Seandainya sebaliknya Anda menanyakan, "Apakah yang bisa kumakan, yang akan menyehatkan aku?" kemungkinan besar Anda akan memilih kelompok makanan seperti buah-buahan, jus, sayur-sayuran, dan selada. Perbedaan antara selalu memakan cokelat Snickers atau meminum jus yang baru diperas akan menentukan kualitas tubuh Anda, dan ini adalah akibat dari cara Anda mengevaluasinya. Pertanyaan-pertanyaan yang menjadi kebiasaan Anda sungguh berperan besar dalam proses ini.



3) Unsur ketiga yang mempengaruhi evaluasi-evaluasi Anda adalah hierarki nilai-nilai Anda. Kita semua, seumur hidup kita, telah belajar menilai emosi tertentu lebih daripada emosi lainnya. Kita semua ingin merasa senang, yaitu, nikmat, dan menghindarkan perasaan tidak senang, yaitu, pedih. Akan tetapi, pengalaman-pengalaman hidup kita telah mengajari kita suatu sistem pengkodean yang unik untuk apa yang sama dengan kepedihan dan apa yang sama dengan kenikmatan. Ini bisa ditemukan dalam sistem panduan nilai-nilai kita. Misalnya, seseorang mungkin telah belajar mengkaitkan kenikmatan dengan ide merasa nyaman, sementara orang lain mungkin telah mengaitkan kepedihan dengan ide yang sama karena keterobsesian keluarganya terhadap kenyamanan telah membuatnya tidak pernah merasa bebas. Ada orang yang mencoba sukses, tetapi sekaligus menghindarkan penolakan dengan segala cara. Bisakah Anda melihat bagaimana konflik nilai-nilai ini bisa membuat orang yang bersangkutan merasa frustrasi atau tidak mampu bergerak?

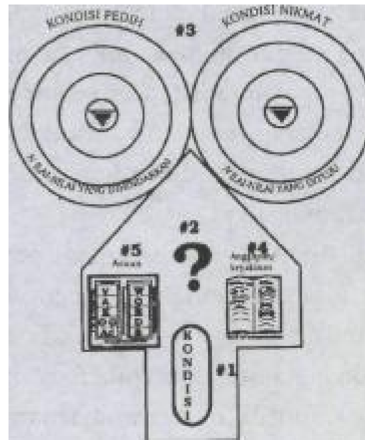
Nilai-nilai yang Anda pilih akan membentuk setiap keputusan yang Anda ambil dalam kehidupan Anda. Ada dua tipe nilai-nilai yang akan kita pelajari pada bab berikutnya: kondisi-kondisi emosional nikmat yang selalu **kita coba** dekati—nilai-nilai seperti kasih, sukacita, belas kasih, dan kegembiraan—dan kondisi-kondisi emosional **pedih** yang **kita** coba **hindarkan—**seperti keterhinaan, frustrasi, depresi, dan amarah. Dinamika yang tercipta oleh kedua target ini akan menentukan arah kehidupan Anda.



4) Unsur keempat yang membentuk Sistem Utama Anda adalah **anggapan/keyakinan.** Keyakinan-keyakinan global kita memberi kita rasa pasti tentang bagaimana seharusnya perasaan kita dan apa yang seharusnya kita harapkan dari diri sendiri, dari kehidupan, dan dari sesama; **aturan-aturan** kita adalah keyakinan-keyakinan kita tentang apa yang harus terjadi agar kita merasa nilai-nilai kita telah dipenuhi. Misalnya, ada orang yang menganggap, *"Kalau* kamu mengasihi aku, kamu tidak akan pernah meninggikan suaramu." Aturan ini akan membuat orang yang bersangkutan mengevaluasi suara yang ditinggikan sebagai bukti bahwa tidak ada kasih dalam hubungannya itu. Ini mungkin tidak benar, tetapi bukankah aturan tersebut akan mendominasi evaluasinya dan oleh karenanya juga persepsi serta pengalamannya. Aturan-aturan lain yang membatasi seperti itu juga adalah mungkin ide-ide seperti *"Kalau* kamu sukses, kamu meraih penghasilan jutaan dolar" atau *"Kalau* kamu orangtua yang baik, kamu tidak akan pernah mengalami konflik dengan anak-anakmu."

Keyakinan-keyakinan global kita menentukan harapan kita dan sering mengendalikan apa yang bersedia kita evaluasi pada awalnya. Bersama-sama, daya keyakinan-keyakinan ini menentukan kapan kita memberi diri sendiri pengalaman pedih atau nikmat, dan keyakinan-keyakinan inilah unsur inti dalam setiap evaluasi yang kita buat.

5) Unsur kelima dari Sistem Utama Anda adalah campuran **pengalaman-pengalaman acuan** yang dapat Anda akses dari lemari arsip raksasa yang Anda sebut otak itu. Di dalamnya, Anda telah menyimpan segalanya yang pernah



Anda alami dalam kehidupan Anda—dan, segalanya yang pernah Anda bayangkan. Acuan-acuan ini membentuk bahan mentah yang kita gunakan untuk membangun keyakinan-keyakinan kita dan memandu keputusan-keputusan kita. Unjuk memutuskan apa makna sesuatu bagi kita, kita harus membandingkannya dengan sesuatu; misalnya, apakah situasi ini baik atau buruk? Renungkanlah contoh tenis yang sebelumnya dalam bab ini: apakah itu baik atau buruk, dibandingkan dengan apa? Apakah ini baik dibandingkan dengan apa yang dikerjakan atau dimiliki teman-teman Anda? Apakah ini buruk dibandingkan dengan situasi terburuk yang pernah Anda dengar? Anda mempunyai acuan tak terbatas yang dapat Anda gunakan dalam mengambil keputusan apa pun. Acuan mana yang Anda pilih akan menentukan makna yang Anda ambil dari pengalaman apa pun, bagaimana perasaan Anda tentang itu, dan hingga tingkatan tertentu, apa yang akan Anda lakukan.

Jelas, bahwa acuan membentuk keyakinan dan nilai-nilai kita. Bisakah Anda lihat bagaimana akan berbeda sekali misalnya, seandainya Anda dibesarkan di lingkungan di mana Anda merasa terus saja dimanfaatkan, dibandingkan dengan dibesarkan merasa dikasihi tanpa syarat? Bagaimanakah itu bisa mewarnai keyakinan-keyakinan Anda atau nilai-nilai Anda, cara Anda memandang kehidupan, sesama, atau kesempatan?

Kalau, misalnya, Anda pernah belajar terjun payung ketika berusia enam belas tahun, mungkin Anda mengembangkan nilai-nilai yang berbeda tentang ide petualangan dibandingkan dengan seseorang yang ditolak setiap kali ia mencoba suatu keterampilan baru, konsep baru, atau ide baru. Para ahli sering

kali adalah orang yang hanya mempunyai lebih banyak acuan saja dibandingkan Anda, tentang apa yang menuntun pada sukses atau frustrasi dalam situasi apa pun. Jelaslah, setelah empat puluh tahun berinvestasi, John Templeton mempunyai lebih banyak acuan untuk membantunya dalam memutuskan apa yang merupakan investasi sempurna, dibandingkan dengan seseorang yang baru pertama kalinya bertransaksi.

Acuan tambahan memberi kita potensi untuk penguasaan. Akan tetapi, terlepas dari pengalaman kita atau kurangnya pengalaman kita, kita mempunyai cara tak terbatas untuk mengatur acuan kita menjadi keyakinan dan aturan yang memberdayakan atau tidak memberdayakan kita. Setiap harinya kita mempunyai kesempatan untuk mengambil acuan-acuan baru yang dapat membantu kita menguatkan keyakinan kita, menyempurnakan nilai-nilai kita, mengajukan pertanyaan-pertanyaan baru, mengakses kondisi-kondisi yang mendorong kita ke arah yang ingin kita tuju, dan benar-benar membentuk takdir kita menjadi lebih baik.

"Manusia itu bijaksana sehubungan bukan dengan pengalamannya, melainkan dengan kapasitasnya untuk mengalami."

—GEORGE BERNARD SHAW

Beberapa tahun yang lalu, saya mulai mendengar tentang sukses luar biasa seorang pria bernama Dwayne Chapman dalam melacak serta menangkap penjahat yang sudah bertahun-tahun terluput dari hukum. Dikenal oleh kebanyakan orang sebagai "Dog", ia telah dikenal sebagai pemburu hadiah besar di Amerika. Saya terpesona dan ingin berjumpa dengannya dan menemukan apa yang menjadikannya demikian efektif. Dog adalah seorang pria yang sangat spiritual, yang sasarannya bukanlah hanya menangkap si penjahat, melainkan juga menolong si penjahat mengadakan perubahan-perubahan dalam kehidupannya. Dari manakah datangnya hasrat seperti itu? Dari kepedihannya sendiri.

Ketika masih muda, Dog membuat evaluasi-evaluasi buruk tentang siapa yang dipilihnya sebagai teman. Karena hasratnya untuk menjadi anggota suatu kelompok, ia bergabung dengan sebuah geng sepeda motor, yaitu Devil's Disciples (Murid Setan). Suatu hari, di tengah-tengah kacaunya transaksi obat-obatan, seorang anggota geng menembak mati seseorang di tempat kejadian

tersebut. Timbullah kepanikan; para anggota geng itu langsung kabur. Walaupun bukan Dog yang membunuh, di negara bagiannya ketika itu tidaklah dibedakan antara kroni pembunuh dengan pembunuh sesungguhnya. Maka Dog pun menjalani hukuman berat selama bertahun-tahun di penjara Texas. Menjalani hukuman tersebut memberinya kepedihan luar biasa sampai akhirnya ia mengevaluasi kembali keseluruhan filosofi kehidupannya. Ia mulai menyadari bahwa keyakinan-keyakinan intinya, nilai-nilainya, dan aturan-aturannya sendirilah yang telah menciptakan kepedihannya itu. Ia pun mulai mengajukan pertanyaan-pertanyaan baru kepada dirinya sendiri dan fokus pada pengalaman-pengalamannya di penjara (acuan) sebagai efek dari pilihan-pilihan yang dibuatnya sendiri dengan filosofi kehidupannya sebelumnya. Itu mengantarkannya ke titik di mana ia percaya bahwa ia harus mengubah kehidupannya sekali untuk selamanya.

Pada tahun-tahun setelah dibebaskan, Dog menekuni berbagai karier dan akhirnya memulai bisnis detektif swasta. Ketika ia dihadapkan kepada seorang hakim untuk pembayaran tunjangan anak (pembayaran yang tidak disanggupinya sementara ia dipenjara dan selama keuangannya belum stabil setelah dibebaskan), sang hakim menawarkan Dog peluang mendapatkan uang sebagai ganti pembayaran yang ia tahu tidak akan pernah terealisasikan. Ia menyarankan agar Dog melacak seorang pemerkosa yang telah memangsa banyak wanita di area Denver. Sang hakim menyarankan agar Dog menggunakan pembedaan-pembedaan yang telah diperolehnya selama di penjara itu untuk membantunya merenungkan apa yang mungkin sedang dikerjakan sang buron dan di mana ia mungkin bersembunyi. Walaupun para pejabat penegak hukum telah gagal mencoba menemukan si pemerkosa selama lebih dari satu tahun, Dog berhasil mengantarkannya dalam waktu tiga hari!

Tentu, sang hakim terkesan. Itulah awal dari karier yang cemerlang, dan kemudian, setelah menangkap lebih dari 3.000 buron, Dog mendapatkan salah satu rekor terbaik di Amerika, kalau bukan yang terbaik. Rata-rata setahunnya ia berhasil melakukan 360 penangkapan—*satu penangkapan setiap harinya.* Apakah kunci suksesnya? Yang pasti, faktor pentingnya adalah evaluasi-evaluasi yang ia lakukan. Dog mewawancarai sanak saudara atau orang yang dikasihi buronnya, dan dengan berbagai cara ia berhasil mendapatkan informasi yang dibutuhkannya. Ia mendapatkan beberapa keyakinan, nilai-nilai, dan pola-pola kebiasaan dari pria atau wanita yang sedang dikejarnya itu. Sekarang ia mengerti acuan hidup mereka itu, yang memungkinkannya untuk

berpikir *seperti mereka* akan berpikir dan *memperkirakan* langkah-langkah mereka dengan keakuratan luar biasa. Ia mengerti Sistem Utama mereka, dan hasil-hasilnya adalah buktinya.

DUA JENIS PERUBAHAN

Kalau kita ingin mengubah apa saja dalam kehidupan kita, itu pasti adalah salah satu dari dua hal ini: entah *bagaimana perasaan kita atau perilaku kita.* Yang pasti kita bisa belajar mengubah emosi atau perasaan kita *dalam konteks tertentu.* Misalnya, kalau Anda merasa takut ditolak sebagai aktor, saya bisa membantu Anda mengkondisikan diri sehingga tidak lagi merasa takut. Atau kita bisa mengadakan perubahan jenis kedua: perubahan global. Metafora untuk ini mungkin adalah bahwa kalau kita ingin mengubah cara komputer Anda memproses datanya, saya bisa mengubah perangkat lunaknya sehingga begitu Anda tekan tombolnya yang tampak di layar itu berbeda formatnya. Atau kalau saya benar-benar ingin mengadakan perubahan yang bukan saja mempengaruhi file jenis tertentu, melainkan juga berbagai hal lainnya, saya bisa mengubah sistem operasi komputernya. Dengan mengubah Sistem Utama, kita bisa mengubah bagaimana Anda akan berinteraksi dalam berbagai keadaan.

Jadi, daripada sekadar mengkondisikan diri untuk merasa berbeda dalam hal penolakan dan menghilangkan perilaku-perilaku ketakutan, Anda bisa mengambil *keyakinan* global baru yang mengatakan, "Akulah sumber segala emosiku. Tidak ada yang dapat mengubah perasaanku selain aku sendiri. Kalau kutemukan diriku reaktif terhadap apa saja, aku bisa mengubahnya dalam sekejap." Kalau Anda benar-benar mengambil keyakinan ini, bukan secara intelektual, melainkan secara emosional, di mana Anda merasakannya dengan kepastian mutlak, bisakah Anda lihat bagaimana itu akan menghilang-kan bukan saja ketakutan Anda ditolak, melainkan juga perasaan marah atau frustrasi atau tidak memadai? Tiba-tiba saja Anda menjadi majikan nasib Anda sendiri.

Atau, kita juga bisa mengubah *nilai-nilai* Anda, dan menjadikan berkontri-busi sebagai salah satu nilai tertinggi Anda. Oleh karena itu, kalau seseorang menolak Anda, itu tidak akan menjadi masalah: Anda akan tetap mau berkon-tribusi terhadapnya, dan melalui kontribusi yang konstan, Anda akan mene-mukan diri Anda tidak lagi ditolak orang. Anda juga akan menemukan diri Anda dipenuhi sukacita dan rasa berhubungan yang belum pernah Anda

rasakan sebelumnya di bidang-bidang lain kehidupan Anda. Atau kita bisa mengubah perasaan-perasaan Anda yang terkondisikan terhadap merokok dengan memindahkan kesehatan dan vitalitas ke puncak daftar nilai-nilai Anda. Begitu hal tersebut menjadi prioritas tertinggi dalam kehidupan Anda, perilaku merokok itu akan hilang, dan yang lebih penting, itu bisa digantikan dengan perilaku lain yang akan mendukung nilai baru Anda berupa kesehatan dan vitalitas: makan secara berbeda, bernapas secara berbeda, dan sebagainya. Kedua jenis perubahan itu sama-sama berharga.

Fokus bagian kedua buku ini adalah bagaimana cara menciptakan perubahan-perubahan global ini, di mana **suatu pergeseran tunggal dalam salah satu dari kelima unsur Sistem Utama itu saja sudah akan secara ampuh mempengaruhi cara Anda berpikir, perasaan Anda, perilaku Anda di berbagai bidang kehidupan Anda sekaligus.** Kalau Anda mengubah satu saja unsur dalam Sistem Utama Anda, ada evaluasi-evaluasi tertentu yang bahkan tidak akan Anda pertimbangkan lagi, pertanyaan-pertanyaan tertentu yang bahkan tidak akan Anda ajukan lagi, anggapan-anggapan tertentu yang bahkan tidak akan diterima komputer Anda lagi. Proses menciptakan perubahan global ini bisa menjadi daya yang sangat ampuh untuk membentuk takdir.

"Singkirkan penyebabnya, maka hilanglah akibatnya."

—MIGUEL DE CERVANTES

Ada sebuah kisah menarik yang suka saya ceritakan, tentang seorang pria yang berdiri di tepi sungai. Tiba-tiba ia melihat seseorang terperangkap di dalam arus yang deras, terbentur-bentur batu-batuan yang tajam, dan melihatnya berseru minta tolong. Orang ini pun terjun, menarik orang yang hampir tenggelam itu, memberinya pernapasan bantuan lewat mulut, merawat luka-lukanya, dan memanggil bantuan medis. Sementara ia masih mengatur napasnya, ia mendengar dua jeritan lagi dari arah sungai. Ia kembali terjun dan melakukan penyelamatan yang berani, kali ini dua wanita muda. Sebelum ia bahkan sempat berpikir, ia mendengar lagi empat seruan minta tolong.

Segeralah pria ini kelelahan, setelah menyelamatkan korban demi korban, tetapi terus saja ia mendengar jeritannya. Seandainya saja ia telah meluangkan waktu untuk berjalan ke hulu sungai, ia sudah akan menemukan siapa yang melempar semua orang itu ke dalam sungainya! Seharusnya ia bisa menghemat segala upayanya itu dengan memecahkan penyebab masalahnya daripada

akibatnya. Demikian pula halnya memahami Sistem Utama memungkinkan Anda menghilangkan penyebabnya daripada bersusah payah melawan akibatnya.

Salah satu program terbaik yang pernah saya rancang adalah seminar Date With Destiny tiga hari saya. Daripada memaksimalkan peserta yang biasanya mencapai 2.000, saya membatasi program ini kepada 200 orang saja. Di seminar ini, kami bekerja sama untuk membantu setiap orang memahami bagaimana Sistem Utamanya itu terbentuk. Pemahaman ini mentransformasikan orang banyak: tiba-tiba saja, mereka mengerti mengapa mereka merasa demikian dan melakukan demikian. Mereka juga mempelajari bagaimana cara mengubah apa saja dalam kehidupan mereka. Yang terpenting, kami kemudian meminta mereka merancang bagaimana seharusnya Sistem Utama mereka agar mereka mencapai maksud mereka yang paling hakiki dalam kehidupan ini. Bagaimanakah mereka dapat menata diri sehingga bisa dengan tanpa upaya tertarik ke arah hasrat mereka daripada terkoyak oleh nilai-nilai, keyakinan-keyakinan, atau aturan-aturan yang bertentangan?

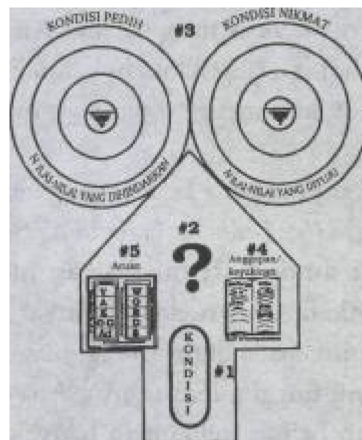
Beberapa pertanyaan terpenting yang kami ajukan dalam program tersebut adalah "Nilai-nilai apa sajakah yang mengendalikan saya? Bagaimana saya tahu apakah nilai-nilai saya terpenuhi—apa sajakah aturan saya?" Date With Destiny telah dihadiri bukan saja oleh para senator dan anggota kongres Amerika Serikat, para pemimpin perusahaan yang terdaftar dalam Fortune 500, dan para bintang film, melainkan juga oleh orang-orang dari segala bidang kehidupan. Kita semua mempunyai kesamaan dalam beberapa tantangan yang sama. Bagaimanakah kita menangani kekecewaan, frustrasi, kegagalan, dan kejadian tertentu dalam lingkungan kita, yang di luar kuasa kita, seberapa suksesnya kita itu?

Emosi-emosi yang kita rasakan dan tindakan-tindakan yang kita ambil didasarkan pada bagaimana kita mengevaluasi segalanya. Akan tetapi, kebanyakan orang belum membentuk sistem evaluasi ini bagi dirinya sendiri. Perubahan-perubahan mendalam yang dialami orang dalam program tersebut, dalam waktu hanya tiga hari, sungguh tak terbayangkan. Orang benar-benar mengubah cara berpikirnya dan perasaannya tentang kehidupannya dalam sekejap, sebab mereka mengendalikan bagian otak yang mengendalikan pengalaman hidup mereka. Perubahan-perubahan itu pada akhirnya menjadi emosional dan bahkan fisik sementara otaknya menetapkan prioritas-prioritas baru tentang apa yang terpenting. Sementara buku ini bukanlah pengganti

Date With Destiny, saya ingin memberikan peralatan mendasar yang sama, yang kami gunakan dalam program tersebut, untuk segera Anda gunakan. Dengan bab-bab berikutnya, Anda bisa menghasilkan perubahan-perubahan yang sama dalam kehidupan Anda mulai sekarang.

UJILAH APA YANG TELAH ANDA PELAJARI

Untuk merangsang pikiran Anda tentang bagaimana cara kerja Sistem Utama ini, izinkan saya mengajukan beberapa pertanyaan provokatif yang seharusnya membuka pintu air pikiran Anda dan membantu Anda mengidentifikasikan bagaimana bagian-bagian yang berbeda dari sistem Anda itu digunakan untuk mengambil keputusan-keputusan.



JAWABLAH KEEMPAT PERTANYAAN BERIKUT SEBELUM ANDA LANJUTKAN:

1. Apakah kenangan Anda yang paling manis?
2. Seandainya Anda bisa mengakhiri kelaparan di dunia hari ini dengan membunuh satu orang yang tidak bersalah, akankah Anda melakukannya? Mengapa atau mengapa tidak?
3. Seandainya Anda menabrak sebuah mobil Porsche merah tanpa ada yang melihat, akankah Anda meninggalkan memo? Mengapa atau mengapa tidak?
4. Seandainya Anda bisa meraih $10,000 dengan memakan semangkuk kecoa hidup, akankah Anda melakukannya? Mengapa atau mengapa tidak?

Sekarang marilah kita mengevaluasi bagaimana Anda menjawab setiap pertanyaan tersebut.

Sementara Anda melihat diagram Sistem Utama Anda, **yang manakah dari kelima bidang evaluasi tersebut, yang Anda gunakan untuk menjawab pertanyaan pertama?** Yang pasti Anda mengajukan suatu *pertanyaan* kepada diri sendiri untuk mulai mengevaluasi—mungkin Anda mengulangi pertanyaan yang saya ajukan itu. Tetapi jawabannya, diambil dari *acuan-acuan* Anda bukan? Anda pilih dari sekian banyak pengalaman Anda selama ini, dan akhirnya memilih satu sebagai kenangan paling manis. Atau mungkin Anda tidak memilih karena Anda mempunyai *anggapan/keyakinan* yang mengatakan, "Semua pengalaman hidup itu manis," atau "Memilih pengalaman yang satu dibandingkan yang lain akan mengecilkan arti pengalaman hidup yang lain." Anggapan-anggapan seperti itu akan menghalangi Anda dari menjawab pertanyaan tersebut. Sistem Utama evaluasi kita bukan saja menentukan apa yang kita evaluasi dan bagaimana kita mengevaluasinya, melainkan juga *apa yang bersedia kita evaluasi.*

Marilah kita bahas pertanyaan yang kedua, yang lebih tinggi intensitasnya dan yang saya ambil dari *The Book of Questions:* **Seandainya Anda bisa mengakhiri kelaparan di dunia hari ini dengan membunuh satu orang yang tidak bersalah, akankah Anda melakukannya?**

Ketika saya tanyakan ini kepada orang-orang, biasanya saya mendapatkan jawaban-jawaban yang lebih tinggi intensitasnya. Ada orang yang menjawab, "Tentu," dengan penalaran bahwa kehidupan banyak orang tentunya lebih penting daripada satu orang. Menurut pandangan mereka, seandainya satu orang bersedia menderita, dan itu akan mengakhiri segala penderitaan di muka bumi, tujuan akhirnya akan membenarkan sarana pencapaiannya. Ada juga yang terkejut mendengar pandangan seperti itu. Mereka percaya bahwa kehidupan setiap orang itu berharga. Itu juga didasarkan pada *keyakinan* bukan? Ada juga yang mempunyai *keyakinan global* bahwa segalanya dalam kehidupan ini sudah sebagaimana yang seharusnya, dan bahwa semua orang yang kelaparan itu sedang memetik pelajaran berharga untuk inkarnasi berikutnya. Ada juga orang yang mengatakan, "Ya, saya akan melakukannya, tetapi yang saya bunuh adalah diri sendiri." Sungguh menarik bagaimana individu-individu memberikan respons yang demikian berbeda-beda terhadap pertanyaan yang sama menurut kelima unsur itu yang mereka gunakan dan isi yang telah mereka simpan.

Bagaimana dengan pertanyaan ketiga: **Seandainya Anda menabrak sebuah mobil Porsche merah tanpa ada yang melihat, akankah Anda meninggal-kan memo?** Ada orang yang menjawab, "Tentu." Mengapa? *Nilai* tertinggi mereka adalah kejujuran. Ada juga yang mengatakan, "Tentu" tetapi dengan alasan bahwa salah satu hal yang paling mereka hindarkan di dunia ini adalah rasa bersalah. Tidak meninggalkan memo akan membuat mereka merasa bersalah, dan itu sangat menyakitkan. Ada juga yang mengatakan, "Saya tidak akan meninggalkan memo," dan ketika ditanya mengapa, mereka jawab, "Ya mobil saya sendiri pernah ditabrak orang beberapa kali, tanpa pernah ada yang meninggalkan memo." Dengan kata lain mereka mempunyai *acuan-acuan* pribadi yang membuat mereka berkeyakinan "Lakukanlah kepada sesamamu apa yang telah mereka lakukan kepadamu."

Berikutnya, pertanyaan keempat: **Seandainya Anda bisa meraih $10,000 untuk** memakan **semangkuk penuh kecoa hidup, akankah Anda melaku-kannya?** Saya pasti mendapatkan sangat sedikit jawaban ya. Mengapa? *Acuan* kebanyakan orang tentang kecoa—bayangan dan sensasi yang telah mereka simpan dalam tubuh mereka—adalah sangat negatif. Yang jelas kecoa bukanlah sesuatu yang ingin mereka masukkan ke dalam sistem mereka. Tetapi kemu-dian saya naikkan insentifnya: **Bagaimana kalau** $100,000? Secara bertahap terjadilah pergeseran sementara orang-orang yang tadinya menolak mulai mengangkat tangannya. Mengapa tiba-tiba mereka bersedia melakukannya demi $100,000? Apa yang terjadi pada sistem evaluasi mereka? Dua hal: saya mengajukan pertanyaan yang berbeda dengan mengubah satu kata, dan kedua, mereka beranggapan bahwa $100,000 bisa menghilangkan banyak kepedihan dalam kehidupan mereka, mungkin beberapa kepedihan jangka panjang yang akan lebih sulit ditangani daripada kepedihan jangka pendek ketika kecoa-kecoa hidup itu masuk lewat kerongkongan mereka.

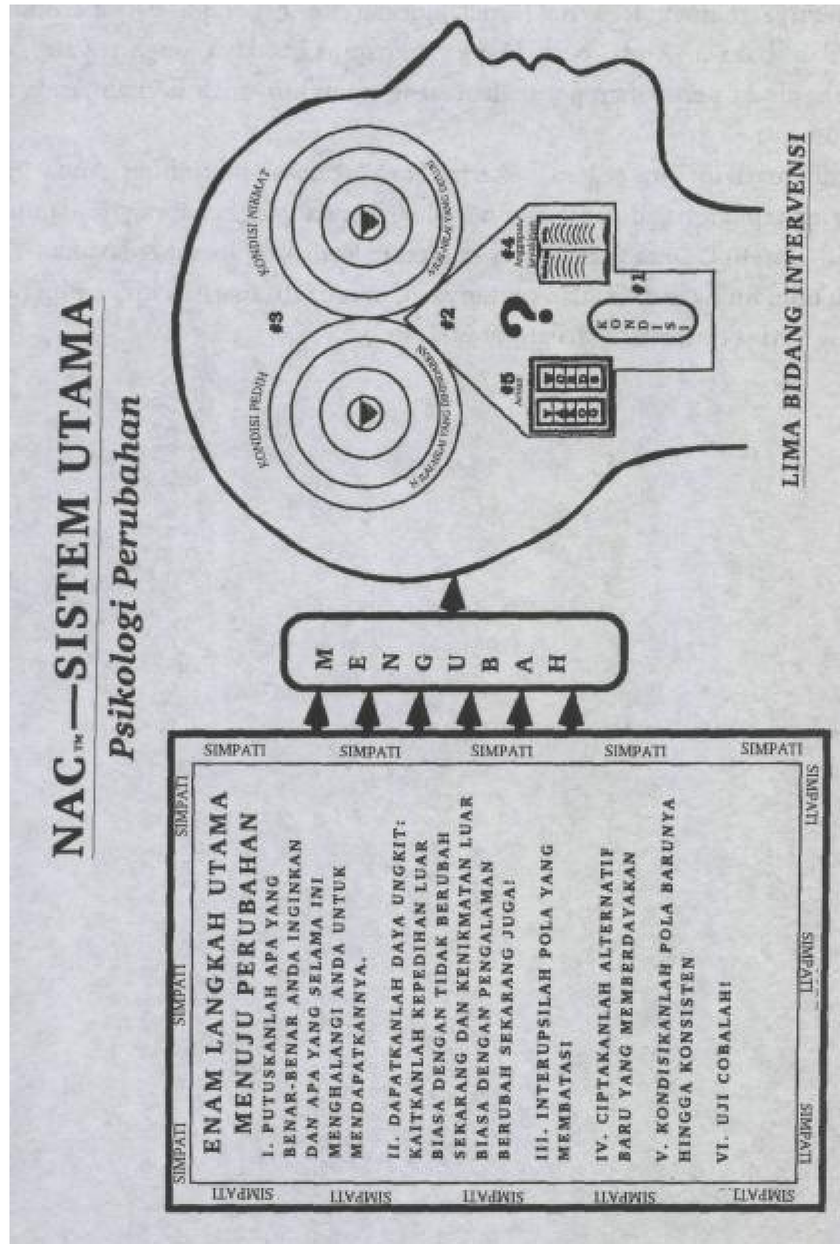
Bagaimana kalau $1 juta? $10 juta? Tiba-tiba saja sebagian besar peserta mengangkat tangannya. Mereka percaya bahwa kenikmatan jangka panjang yang akan diberikan $10 juta itu, bagi diri mereka sendiri maupun bagi orang lain, tentunya mengalahkan kepedihan jangka pendek itu. Akan tetapi, ada juga orang yang tidak akan bersedia makan kecoa hidup demi uang seberapa banyak apa pun. Ketika ditanya mengapa tidak, mereka mengatakan hal-hal seperti "Saya tidak tega membunuh" atau "Segala perbuatan pasti ada balasan-nya." Ada juga yang mengatakan, "Saya selalu membunuh kecoa karena mereka merusak pandangan saya!" Seorang pria bahkan mengatakan sanggup

memakannya dengan mudah, dan bersedia memakannya hanya demi kesenangan, bukan demi uangnya! Mengapa? Alasannya adalah karena ia dibesarkan di negara di mana kecoa dan serangga lainnya dianggap santapan lezat. Setiap orang mempunyai acuan yang berbeda-beda dan cara yang berbeda-beda untuk mengevaluasi segalanya—menarik bukan?

ADA SAATNYA KETIKA ...

Sementara kita mempelajari kelima unsur Sistem Utama ini, ada lagi satu tenia yang perlu kita ingat: tentu saja kita mungkin berlebih mengevaluasinya. Manusia senang menganalisis segalanya sampai mati. Namun, ada saatnya ketika kita harus berhenti mengevaluasi dan segera *mengambil tindakan.* Misalnya, ada orang yang membuat demikian banyak evaluasi sehingga bahkan suatu keputusan sepele saja sudah dibesar-besarkan: mungkin mereka tidak bisa mendisiplinkan diri untuk berolahraga secara teratur. Mengapa? Karena masalah itu mereka besar-besarkan. Cara mereka "memenggal" pengalaman tersebut, cara mereka memandangnya, demikian banyak langkah yang terkait sehingga mereka belum apa-apa sudah terintimidasi.

Untuk berolahraga, mereka harus 1) bangun; 2) mencari pakaian olahraga yang tidak membuat mereka tampak terlalu gendut; 3) memilih sepatu olahraga yang tepat; 4) mengemas tas olahraga; 5) *pergi* ke tempat olahraga; 6) mencari tempat parkir; 7) naik tangga; 8) mendaftarkan diri; 9) masuk ke ruang ganti; 10) mengenakan pakaian olahraga yang sempit; 11) akhirnya naik sepeda stasioner dan berkeringat seperti orang gila. Lalu setelah selesai, 12) mereka harus mengulang semuanya itu dengan urutan terbalik. Tentu, orang yang sama ini bisa mudah sekali memotivasi diri untuk pergi ke pantai. Dalam sekejap mereka sudah siap berangkat! Kalau Anda tanyakan mengapa, mereka akan menjawab, "Ya, untuk pergi ke pantai, Anda tinggal masuk mobil dan berangkat!" Mereka tidak perlu mengevaluasi setiap langkahnya; mereka memandangnya sebagai suatu langkah raksasa, mengevaluasinya hanya mau atau tidak mau, tidak mengevaluasi setiap detailnya. Terkadang mengevaluasi terlalu banyak detail bisa membuat kita merasa kewalahan atau kelebihan beban. Jadi, salah satu hal yang kita pelajari di sini, adalah menggabungkan banyak langkah kecil menjadi satu "penggalan" besar—sebut saja satu langkah raksasa—sehingga begitu Anda mengambilnya, Anda akan mendapatkan hasil yang Anda inginkan.


NAC™—SISTEM UTAMA
Psikologi Perubahan
ENAM LANGKAH UTAMA MENUJU PERUBAHAN
I. PUTUSKANLAH APA YANG BENAR-BENAR ANDA INGINKAN DAN APA YANG SELAMA INI MENGHALANGI ANDA UNTUK MENDAPATKANNYA.
II. DAPATKANLAH DAYA UNGKIT: KAITKANLAH KEPEDIHAN LUAR BIASA DENGAN TIDAK BERUBAH SEKARANG DAN KENIKMATAN LUAR BIASA DENGAN PENGALAMAN BERUBAH SEKARANG JUGA!
III. INTERUPSILAH POLA YANG MEMBATASI
IV. CIPTAKANLAH ALTERNATIF BARU YANG MEMBERDAYAKAN
V. KONDISIKANLAH POLA BARUNYA HINGGA KONSISTEN
VI. UJI COBALAH!
SIMPATI
MENGUBAH
KONDISI PEDIH
KONDISI NIKMAT
#3
#2
#5
#4
#1
KONDISI
LIMA BIDANG INTERVENSI

BANGUNKAN KUASA RAKSASA DI DALAM DIRI

Dalam bagian ini, kita akan mengnalisis sistem evaluasi kita, menggabungkannya dengan cara yang masuk akal, lalu mulai menggunakannya daripada merincinya. Sementara Anda melanjutkan ke beberapa bab berikutnya, sadarilah bahwa Anda berpeluang menciptakan daya ungkit yang akan menghasilkan perubahan-perubahan yang mungkin tidak pernah Anda duga sebelumnya.

Jadi, marilah kita segera bekerja. Saya akan membimbing Anda untuk menyingkapkan bagaimana sistem evaluasi Anda yang sekarang itu dan membentuk Sistem Utama yang baru yang secara konsisten memberdayakan. Anda sudah tahu kuasa kondisi dan pertanyaan, karena itu marilah kita lanjutkan ke bidang ketiga evaluasi. Marilah kita telaah ...

15

NILAI-NILAI KEHIDUPAN: KOMPAS PRIBADI ANDA

"Tidak ada yang istimewa yang pernah dicapai selain oleh tnereka yang berani percaya bahwa ada sesuatu di dalam dirinya yang unggul dibandingkan keadaan."

—BRUCE BARTON

Keberanian, tekad, ketekunan, dedikasi ... Ketika Ross Perot mengadakan pertemuan yang menegangkan itu di Dallas, ia melihat kualitas tersebut tercermin di wajah orang-orang yang telah dipilihnya sendiri untuk misi penyelamatan yang luar biasa. Pada awal tahun 1979, kerusuhan sipil dan histeria anti-Amerika sedang panas-panasnya di Iran, dan hanya beberapa hari sebelumnya, dua eksekutif perusahaan Perot di Teheran telah disandera tanpa alasan jelas. Uang tebusan yang diminta mencapai *$13 juta.*

Ketika negosiasi-negosiasi diplomatik tingkat tinggi gagal mendatangkan hasil, Perot memutuskan bahwa hanya ada satu cara untuk mengeluarkan orang-orangnya: ia harus melakukannya sendiri. Menggunakan keahlian kolonel angkatan bersenjata legendaris, Arthur "Bull" Simons, untuk memimpin serangan yang berani itu, Perot segera membentuk tim darurat dari para eksekutif tertingginya untuk mendobrak penjara tersebut. Mereka dipilih karena semuanya pernah ke Teheran dan mempunyai pengalaman militer. Ia sebut orang-orangnya itu "Elang" untuk melambangkan "penerbang-penerbang tinggi yang akan menggunakan inisiatif mereka, melaksanakan misi mereka, dan memberikan hasil-hasil, bukannya alasan."*

*Follett, Ken, *On Wings of Eagles,* New York: Penguin, 1989.

Imbalannya akan tinggi seandainya mereka menang, tetapi risikonya bahkan lebih besar lagi: misi tersebut sama sekali tidak didukung pihak yang berwenang dan bukan saja mungkin gagal, melainkan juga mereka berisiko tewas. Apakah yang mendorong Ross Perot untuk mengerahkan seluruh sumber dayanya, mengambil risiko dan menghadapi kemungkinan buruk itu? Jelaslah bahwa ia adalah orang yang hidup menurut nilai-nilainya. Keberanian, loyalitas, kasih, komitmen, dan tekad adalah semua nilai-nilai yang memberinya kapasitas luar biasa untuk mempedulikan dan kekuatan kemauan yang legendaris. Nilai-nilai yang sama itu jugalah daya yang mendorongnya untuk membangun perusahaannya, EDS (Electronic Data Systems Corporation), dari investasi hanya seribu dolar menjadi usaha yang bernilai milyaran dolar. Ia naik ke puncak karena kapasitasnya mengevaluasi dan memilih orang yang tepat. Ia memilih orang-orangnya berdasarkan nilai-nilai yang ketat dan ia tahu bahwa dengan orang yang tepat, yang menjunjung standar yang cukup tinggi, ia tinggal memberi mereka tugas dan tidak menghalangi mereka.

Saat itulah ia berpeluang menguji orang-orang pilihannya ketika ia meminta mereka mengerahkan sumber daya terbaik mereka dan menyelamatkan beberapa anggota "keluarga" perusahaannya. Kisah misi mereka dan tantangan-tantangan yang mereka jumpai bisa ditemukan dalam buku *On Wings of Eagles.* Cukuplah bila dikatakan bahwa terlepas dari hambatan yang tiada tara, misi penyelamatan Perot yang bersifat kepahlawanan berhasil membawa pulang asetnya yang paling berharga: orang-orangnya.

"Karakter seseorang adalah malaikat pelindungnya."

—HERACLITUS

Nilai-nilai memandu setiap keputusan kita dan, oleh karenanya, juga takdir kita. Mereka yang mengetahui nilai-nilainya dan hidup menurutnya menjadi pemimpin di masyarakat. Nilai-nilai itu diteladani oleh individu-individu yang menonjol di setiap negara, mulai dari ruang rapat hingga ruang kelas. Misalnya, apakah Anda pernah menonton film *Stand and Deliver?* Film ini menceritakan kisah tentang guru matematika yang sangat independen, Jaime Escalante.

Apakah Anda terinspirasi seperti saya, oleh langkah-langkah kepahlawanan yang diambilnya dalam menularkan gairah belajarnya kepada murid-muridnya? Ia berhasil membuat murid-muridnya mengasosiasikan dalam sistem saraf

mereka, pada tingkatan yang terdalam, rasa bangga akan kapasitas mereka untuk menguasai hal-hal yang diyakini orang lain sebagai tidak mungkin mereka pelajari. Teladannya dalam komitmen menjabarkan kuasa nilai-nilai bagi murid-muridnya. Darinya, mereka belajar disiplin, keyakinan, pentingnya kerja sama tim, fleksibilitas, dan kuasa tekad yang mutlak.

Ia tidaklah berbicara kepada murid-muridnya di desa tentang apa yang seharusnya mereka lakukan dengan kehidupan mereka; ia memberikan demonstrasi hidup, definisi baru tentang apa yang mungkin. Bukan saja ia berhasil membuat mereka lulus tes penempatan kalkulus dalam jumlah yang dianggap semua orang mustahil, ia juga berhasil membuat mereka mengubah anggapan mereka tentang siapa mereka dan apa yang mereka sanggup lakukan seandainya saja mereka secara konsisten berkomitmen untuk menjunjung standar yang lebih tinggi.

Kalau kita menginginkan kepenuhan hidup pada tingkatan yang terdalam, kita bisa mencapainya hanya dengan satu cara, yaitu dengan melakukan apa yang telah dilakukan kedua orang tersebut: dengan memutuskan apa yang paling kita hargai dalam kehidupan ini, apa saja nilai-nilai kita yang tertinggi, lalu berkomitmen untuk hidup menurut nilai-nilai tersebut setiap harinya. Sayangnya, tindakan ini terlalu langka kita jumpai dalam masyarakat. Terlalu sering, orang tidak mempunyai ide yang jelas tentang apa yang penting bagi mereka. Tentang persoalan apa pun mereka plinplan; bagi mereka dunia ini kelabu; mereka tidak pernah menjunjung apa pun atau siapa pun.

Kalau kita tidak jelas tentang apa yang terpenting dalam kehidupan kita—apa yang benar-benar kita junjung—mana mungkin kita bisa meletakkan landasan bagi harga diri, apalagi kapasitas untuk mengambil keputusan-keputusan yang efektif? Kalau Anda pernah menemukan diri dalam situasi di mana Anda mengalami kesulitan mengambil keputusan tentang sesuatu, alasannya adalah karena Anda tidak jelas mengenai apa yang paling Anda hargai dalam situasi tersebut. **Harus kita ingat bahwa semua pengambilan keputusan pada akhirnya adalah pengklarifikasian nilai-nilai.**

Ketika Anda tahu apa yang terpenting bagi Anda, mengambil keputusan menjadi sederhana saja. Akan tetapi, kebanyakan orang tidak jelas mengenai apa yang terpenting dalam kehidupannya, dan oleh karenanya, pengambilan keputusan menjadi semacam bentuk siksaan batin. Tidak demikian halnya bagi mereka yang telah secara jelas mendefinisikan prinsip-prinsip tertinggi dalam kehidupannya. Tidaklah sulit bagi Ross Perot untuk mengetahui apa yang

harus dilakukannya. Nilai-nilainyalah yang *mendikte* itu. Nilai-nilainya berfungsi sebagai kompas pribadinya untuk memandunya melalui situasi yang penuh bahaya. Beberapa tahun yang lalu, Escalante pindah dari sistem sekolah di Los Angeles di mana ia bekerja, ke California utara. Mengapa? Ia tidak lagi bisa menjadi anggota sebuah organisasi di mana ia menganggap performa guru itu tidak memenuhi standar.

Siapakah yang secara universal paling dikagumi dan dihormati dalam kebudayaan kita? Bukankah mereka yang benar-benar paham mengenai nilai-nilai mereka sendiri, orang yang bukan saja mengklaim standar-standarnya, melainkan juga hidup menurut standar-standar tersebut? Kita semua menghormati orang yang menjunjung apa yang diyakininya, meskipun kita tidak sependapat dengan ide mereka tentang apa yang benar atau salah. Ada kuasa pada individu yang secara selaras menjalani kehidupannya, di mana filosofi dan tindakan-tindakannya sama.

Paling sering kita mengenali kondisi unik manusia ini sebagai seorang individu yang mempunyai integritas. Secara kebudayaan, orang-orang ini beraneka ragam bentuknya, mulai dari tipe John Wayne dan Ross Perot, hingga tipe Bob Hope dan Jerry Lewis, hingga tipe Martin Sheen dan Ralph Nader, hingga tipe Norman Cousins dan Walter Cronkite. Kenyataannya, merekalah yang kita anggap selaras dalam nilai-nilainya mempunyai kapasitas luar biasa untuk mempunyai pengaruh di dalam kebudayaan mereka.

Di televisi Amerika, ada acara berita malam yang dibawakan oleh Walter Cronkite. Walter sempat menyertai para pemirsa pada hari-hari terpenting dalam kehidupan Amerika: pada saat-saat tragedi maupun kemenangan, ketika John F. Kennedy dibunuh, dan ketika Neil Armstrong menginjakkan kakinya di bulan. Walter sempat menjadi bagian dari keluarga kita. Secara implisit, kita percaya kepadanya.

Pada awal Perang Vietnam, Walter melaporkannya dengan cara yang standar, dengan pandangan yang objektif tentang keterlibatan Amerika, tetapi setelah mengunjungi Vietnam, pandangannya tentang perang tersebut berubah, dan nilai-nilainya berupa integritas dan kejujuran menuntut agar, benar atau salah, ia sampaikan kekecewaannya itu. Terlepas dari apakah Anda sependapat dengannya atau tidak, dampaknya itulah yang mungkin menjadi salah satu pemicu banyak orang di Amerika Tengah, mulai mempertanyakan perang Vietnam tersebut untuk pertama kalinya. Bukan hanya beberapa siswa radikal lagi yang memprotes perang Vietnam tersebut, melainkan juga "Paman Walt."

Konflik di Vietnam tersebut sungguh merupakan konflik nilai-nilai dalam kebudayaan Amerika. Persepsi orang tentang apa yang benar dan salah, apa yang bisa menghasilkan perbedaan, menjadi pergumulan di dalam negeri sementara para prajurit di luar negeri mempertaruhkan nyawa mereka, bahkan ada di antara mereka yang tidak tahu untuk tujuan apa. Tidak konsistennya nilai-nilai pemimpin-pemimpin Amerika ketika itulah yang menjadi salah satu sumber kepedihan terbesar dalam kebudayaan Amerika. Skandal Watergate jelas melukai banyak warga Amerika. Akan tetapi, melalui semuanya itu, Amerika terus bertumbuh dan berkembang karena ada individu-individu yang terus tampil untuk menunjukkan apa yang mungkin dan menuntut kita memenuhi standar yang lebih tinggi—entah itu Bob Geldof yang memfokuskan perhatian dunia pada kelaparan di Afrika atau Ed Roberts yang mengerahkan kekuatan politik yang diperlukan untuk mengubah kualitas kehidupan bagi yang cacat fisik.

"Setiap kali suatu nilai lahir, kehidupan mendapatkan makna baru; setiap kali suatu nilai mati, sebagian dari makna tersebut juga mati."

—JOSEPH WOOD KRUTCH

Kita perlu menyadari bahwa arah kehidupan kita dikendalikan oleh daya tarik nilai-nilai kita. Nilai-nilai itulah daya di depan kita, yang secara konsisten menuntun kita untuk mengambil keputusan-keputusan yang menciptakan arah dan takdir bagi kehidupan kita. Ini benar, bukan saja bagi individu, melainkan juga bagi perusahaan, organisasi, dan bangsa di mana kita menjadi anggotanya. Jelas bahwa nilai-nilai yang dijunjung para Pendiri Negara itulah yang telah membentuk takdir sebuah bangsa: nilai-nilai kemerdekaan, pilihan, kesamaan, kesadaran berkomunitas, kerja keras, individualitas, tantangan, kompetisi, kemakmuran, dan penghormatan bagi mereka yang mempunyai kekuatan untuk mengatasi kesusahan besar telah secara konsisten membentuk pengalaman hidup warga Amerika dan oleh karenanya juga takdir bersama Amerika. Nilai-nilai itulah yang telah menjadikan Amerika yang terus berkembang, yang berinovasi dan terus memberikan visi tentang kemungkinan bagi bangsa-bangsa di seluruh dunia.

Akankah nilai-nilai nasional dan kebudayaan yang berbeda, membentuk Amerika secara berbeda? Tentu! Bagaimanakah seandainya nilai-nilai yang

paling dijunjung oleh para Pendiri Bangsa itu adalah stabilitas? Atau kepatuhan? Bagaimanakah itu akan mengubah wajah negara Amerika? Di Cina misalnya, salah satu nilai tertinggi dalam kebudayaan mereka adalah nilai kelompok versus nilai individual, ide bahwa kebutuhan-kebutuhan individual harus tunduk pada kebutuhan-kebutuhan kelompok. Bagaimanakah hal itu telah membentuk kehidupan bangsa Cina secara berbeda dibandingkan dengan kehidupan bangsa Amerika? Kenyataannya, di dalam bangsa Amerika ada pergeseran yang terus-menerus di dalam nilai-nilai kebudayaan secara keseluruhan. Sementara ada nilai-nilai mendasar tertentu, **kejadian-kejadian emosional penting bisa menciptakan pergeseran-pergeseran pada individu-individu dan oleh karenanya juga pada perusahaan, organisasi, dan negara di mana mereka menjadi anggotanya. Perubahan-perubahan di Eropa Timur jelas-jelas merupakan pergeseran nilai-nilai yang paling mendalam yang pernah terjadi di komunitas dunia.**

Apa yang terjadi dengan negara dan individu juga terjadi dengan perusahaan. IBM adalah contoh perusahaan yang arah dan takdirnya ditetapkan oleh pendirinya, Tom Watson. Caranya? Ia dengan jelas mendefinisikan apa yang dijunjung perusahaannya itu, apa yang terpenting dialami semua orang terlepas dari bagaimanapun iklim produk, jasa, atau keuangan yang akan mereka masuki di masa mendatang. Ia membimbing "Si Biru Besar" itu menjadi salah satu perusahaan paling besar dan paling sukses di dunia.

Apakah yang bisa kita pelajari dari semuanya itu? Dalam kehidupan pribadi dan profesional kita, serta secara global, kita harus **jelas tentang apa yang terpenting dalam kehidupan kita dan harus memutuskan bahwa kita akan hidup menurut nilai-nilai tersebut, apa pun yang terjadi.** Konsistensi ini harus ada terlepas dari apakah lingkungan memberi kita imbalan karena hidup menurut standar kita atau tidak. Kita harus hidup menurut prinsip-prinsip kita meskipun ditimpa hujan, meskipun tidak ada orang yang memberikan dukungan yang kita butuhkan. **Satu-satunya cara bagi kita untuk mempunyai kebahagiaan jangka panjang adalah hidup menurut idealisme tertinggi kita,** secara konsisten bertindak menurut apa yang benar-benar kita yakini tentang kehidupan kita.

Akan tetapi kita tidak mungkin melakukan itu kalau kita tidak jelas mengetahui apa saja nilai-nilai kita! Inilah tragedi terbesar dalam kehidupan kebanyakan orang: *banyak orang mengetahui apa yang ingin mereka miliki, tetapi tidak tahu mereka ingin menjadi siapa.* Mendapatkan "segalanya" tidak

akan pernah memenuhi Anda. Hanya mewujudkan apa yang Anda yakini sebagai "kebenaran" itulah yang akan memberi Anda kekuatan batin yang pantas kita semua miliki.

Ingatlah bahwa nilai-nilai Anda—apa pun itu—adalah kompas yang memandu Anda menuju takdir Anda yang paling hakiki. Nilai-nilai Anda itulah yang menciptakan jalan hidup Anda dengan memandu Anda untuk mengambil keputusan-keputusan tertentu dan mengambil tindakan-tindakan tertentu secara konsisten. Tidak menggunakan kompas batin Anda dengan cerdas akan menghasilkan frustrasi, kekecewaan, tidak adanya kepenuhan, dan perasaan merongrong bahwa kehidupan seharusnya bisa lebih baik lagi seandainya saja, entah bagaimana, *sesuatu* itu berbeda. Di lain pihak, ada kuasa yang tak terkira dalam menerapkan nilai-nilai Anda: rasa pasti, kedamaian batin, keselarasan total yang jarang sekali dialami orang lain.

KALAU ANDA TIDAK TAHU NILAI-NILAI ANDA YANG SESUNGGUHNYA, BERSIAPLAH MENGALAMI KEPEDIHAN

Satu-satunya cara kita bisa merasa bahagia dan terpenuhi dalam jangka panjang adalah dengan hidup menurut nilai-nilai kita yang sesungguhnya. Kalau tidak, kita pasti akan mengalami kepedihan luar biasa. Demikian sering, orang mengembangkan pola-pola perilaku kebiasaan yang membuat mereka sendiri frustrasi atau berpotensi menghancurkan mereka sendiri: merokok, minum, makan berlebih, menyalahgunakan obat-obatan, berupaya mengendalikan atau mendominasi orang lain, berjam-jam menonton televisi, dan sebagainya.

Apakah masalah sesungguhnya dalam hal ini? Perilaku-perilaku tersebut sebenarnya adalah akibat dari frustrasi, amarah, dan kehampaan yang orang rasakan karena tidak mempunyai kepenuhan dalam kehidupan mereka. Mereka berusaha mengalihkan konsentrasi mereka dari perasaan hampa tersebut dengan mengisi kehampaan tersebut dengan perilaku yang menghasilkan perubahan kondisi yang "mujarab". Perilaku itu menjadi pola, dan orang sering mengarahkan fokus pada mengubah perilaku itu sendiri daripada menangani penyebabnya. Mereka bukan hanya menghadapi masalah minum; mereka menghadapi masalah *nilai-nilai.* Satu-satunya alasan mereka minum adalah mencoba mengubah kondisi emosional mereka karena mereka tidak

menyukai perasaan mereka, waktu demi waktu. Mereka tidak tahu apa yang terpenting bagi mereka dalam kehidupan mereka.

Yang menghibur adalah bahwa setiap kali kita hidup menurut standar tertinggi kita, setiap kali kita memenuhi nilai-nilai kita, kita merasakan sukacita luar biasa. Kita tidak membutuhkan makanan atau minuman yang berlebihan. Kita tidak perlu menempatkan diri kita ke dalam kemabukan, sebab kehidupan itu sendiri menjadi luar biasa kaya tanpa hal-hal tersebut. Mengalihkan konsentrasi kita dari ketinggian yang sedemikian luar biasa itu ibaratnya akan menjadi minum obat tidur di pagi Natal.

Coba terka apa tantangannya! Seperti biasanya, kita sudah tertidur ketika inti dari apa yang akan membentuk kehidupan kita, terbentuk. Kita menjadi seperti anak-anak yang tidak memahami pentingnya mempunyai kesadaran yang jelas akan nilai-nilai kita, atau orang dewasa yang kewalahan menangani tekanan hidup, yang sedemikian terganggu konsentrasinya sampai tidak lagi mampu mengarahkan pembentukan nilai-nilainya. Harus saya ulangi bahwa **setiap keputusan dipandu oleh nilai-nilai,** *tetapi kebanyakan kita tidak pernah secara sadar membentuk nilai-nilai kita sendiri.*

Seandainya saya minta Anda membuat daftar sepuluh nilai terpenting dalam kehidupan Anda, menuliskannya menurut urutan prioritasnya, saya berani bertaruh bahwa hanya satu di antara 10.000 yang akan sanggup melakukannya. (Dan seperseratus dari satu persen itu pasti sudah mengikuti seminar Date With Destiny saya!) Akan tetapi, kalau Anda tidak dapat melakukannya, mana mungkin Anda bisa mengambil keputusan yang jelas sama sekali? Mana mungkin Anda membuat pilihan-pilihan yang Anda tahu dalam jangka panjang akan memenuhi kebutuhan-kebutuhan emosional Anda yang terdalam? Sungguh sulit membidik sasaran yang tidak Anda ketahui! Mengetahui nilai-nilai Anda sungguh penting untuk dapat menerapkannya.

Setiap kali Anda kesulitan mengambil suatu keputusan penting, yakinlah bahwa itu adalah akibat dari tidak jelas tentang nilai-nilai Anda. Bagaimanakah seandainya Anda diminta memindahkan keluarga Anda jauh-jauh sehubungan dengan suatu jabatan baru? Seandainya Anda tahu itu ada risikonya, tetapi bahwa kompensasinya akan lebih baik dan jabatannya akan lebih menarik, apakah yang akan Anda lakukan? Bagaimana Anda menjawabnya akan sepenuhnya tergantung pada apa yang terpenting bagi Anda: pertumbuhan pribadi atau ketenteraman? Petualangan atau kenyamanan?

Namun demikian, apakah yang menentukan Anda lebih menghargai petualangan daripada keleluasaan? Nilai-nilai Anda berasal dari campuran pengalaman, pengkondisian seumur hidup melalui hukuman dan imbalan. Orangtua Anda mengucapkan selamat dan mendukung Anda ketika Anda melakukan hal-hal yang sejalan dengan nilai-nilai mereka, dan ketika Anda berbenturan dengan nilai-nilai mereka, Anda dihukum baik secara fisik, lisan, atau lewat kepedihan diabaikan. Guru-guru Anda pun mendukung dan memuji Anda ketika Anda melakukan hal-hal yang mereka setujui, dan memberlakukan bentuk-bentuk hukuman serupa ketika Anda melanggar nilai-nilai yang mereka junjung. Lingkaran tersebut diabadikan oleh teman-teman Anda dan para pemberi kerja Anda. Anda mencontoh nilai-nilai pahlawan Anda, dan mungkin juga orang-orang yang bukan pahlawan Anda.

Sekarang ini, ada faktor-faktor ekonomi baru yang berperan. Dengan fakta bahwa kebanyakan orangtua sama-sama bekerja di luar rumah, di rumah tidak ada lagi model peran tradisional untuk nilai-nilai. Sekolah, gereja, dan, dari sisi yang agak negatif, TV, semuanya tampil untuk mengisi kekosongan tersebut. Sesungguhnya, TV itulah pengasuh bayi kita yang paling dekat, dengan rata-rata orang sekarang menonton TV tujuh jam seharinya! Apakah saya menyarankan bahwa struktur keluarga yang "tradisional" itu satu-satunya cara untuk membesarkan anak-anak dengan nilai-nilai yang kuat? Tentu bukan. Yang saya sarankan adalah agar kita mengajari anak-anak kita, filosofi kehidupan kita, dengan menjadi model peran yang kuat, dengan mengetahui nilai-nilai kita sendiri dan hidup menurut nilai-nilai tersebut.

APAKAH NILAI-NILAI ITU?

Menghargai sesuatu artinya menganggapnya penting; apa pun yang kita sayangi itu bisa disebut "nilai". Dalam bab ini, secara spesifik saya mengacu pada nilai-nilai kehidupan, hal-hal yang terpenting bagi Anda dalam kehidupan ini. Dalam hal ini, ada dua tipe nilai: tujuan akhir dan sarana. Kalau saya bertanya, "Apakah yang paling Anda hargai?" mungkin Anda akan menjawab, "Kasih, keluarga, uang ..." Dari semuanya itu, kasih itulah nilai tujuan akhir yang Anda kejar; dengan kata lain, kondisi emosional yang Anda inginkan. Sebaliknya, keluarga dan uang hanyalah nilai sarana. Dengan kata lain, keluarga dan uang hanyalah cara bagi Anda untuk memicu kondisi emosional yang benar-benar Anda inginkan.



"Anak-anak sudah kusuruh tidur. Aku tidak mau mereka menonton yang seperti ini"

Seandainya saya bertanya, "Apakah yang diberikan keluarga kepada Anda?" Anda mungkin akan menjawab, "Kasih, ketenteraman, kebahagiaan." Yang benar-benar Anda hargai—**tujuan akhir yang Anda kejar—**adalah kasih, ketenteraman, dan kebahagiaan. Demikian pulalah halnya, dengan uang, saya bisa saja bertanya, "Apakah makna sesungguhnya dari uang itu bagi Anda? Apakah yang diberikan uang itu kepada Anda?" Anda mungkin menjawab, "Kebebasan, dampak, kemampuan berkontribusi, rasa tenteram." Kembali, uang hanyalah sarana untuk mencapai nilai-nilai yang lebih mendalam, emosi-emosi yang ingin Anda alami secara konsisten dalam kehidupan Anda.

Tantangan dalam kehidupan ini adalah bahwa kebanyakan orang tidak jelas tentang perbedaan antara nilai-nilai sarana dengan nilai-nilai tujuan akhir, dan oleh karenanya, mereka mengalami banyak kepedihan. **Demikian sering orang terlalu sibuk mengejar nilai-nilai sarana sehingga tidak mencapai hasrat mereka yang sesungguhnya: nilai-nilai tujuan akhir mereka.** Nilai-nilai tujuan akhir adalah nilai-nilai yang akan memenuhi Anda, menjadikan kehidupan Anda kaya serta memuaskan. Salah satu tantangan terbesar yang saya lihat adalah bahwa orang terus saja menetapkan sasaran-sasaran tanpa mengetahui apa yang benar-benar mereka hargai dalam kehidupan ini, dan oleh karenanya pada akhirnya mereka mencapai sasaran-sasaran mereka lalu mengatakan, "Apakah hanya seperti ini saja?"

Misalnya, katakanlah nilai-nilai tertinggi seorang wanita adalah mempedulikan dan berkontribusi, dan ia memilih menjadi pengacara karena pernah berjumpa dengan seorang pengacara yang benar-benar mengesankannya karena mampu menghasilkan perbedaan dan menolong sesama melalui pekerjaannya. Dengan berjalannya waktu, ia terperangkap dalam kesibukan praktik hukum, dan bercita-cita menjadi mitra di lembaga hukumnya. Sementara ia mengejar posisi tersebut, pekerjaannya itu menjadi lain sekali fokusnya. Ia mulai mendominasi dan mengelola lembaga hukumnya, dan menjadi salah seorang wanita paling sukses yang dikenalnya, tetapi ia merasa tidak bahagia sebab ia tidak lagi berhubungan dengan klien-kliennya. Posisinya telah menciptakan hubungan yang berbeda dengan rekan-rekannya, dan ia menghabiskan seluruh waktunya dalam rapat untuk meluruskan protokol dan prosedur. Ia berhasil mencapai sasarannya, tetapi ia melewatkan hasrat kehidupannya. Pernahkah Anda jatuh ke dalam perangkap mengejar sarana *seperti itu, seolah-olah sarana itulah tujuan akhir yang Anda kejar?* Agar benar-benar bahagia, kita harus mengetahui perbedaannya, dan memastikan diri untuk mengejar tujuan akhirnya itu sendiri.

NILAI-NILAI YANG DITUJU

Sementara benar bahwa kita terus termotivasi untuk menuju kondisi-kondisi emosional yang nikmat, adalah juga benar bahwa kita lebih menghargai emosi tertentu dibandingkan dengan emosi yang lain. Misalnya, apa sajakah kondisi emosional yang paling Anda hargai dalam kehidupan Anda? Apa sajakah emosi yang menurut Anda akan paling memberi Anda kenikmatan? Kasih atau sukses? Kebebasan atau keintiman? Petualangan atau ketenteraman?

Saya menyebut kondisi-kondisi nikmat yang paling kita hargai itu nilai-nilai yang dituju sebab itulah kondisi-kondisi emosional yang akan kita upayakan semampu kita. Apa sajakah perasaan yang terpenting untuk Anda alami dalam kehidupan Anda secara konsisten? Ketika ditanya seperti ini, para peserta seminar saya pasti menjawab dengan kata-kata seperti:

Kasih	**1.** ______________________
Sukses	**2.**______________________
Kebebasan	**3.**______________________
Keintiman	**4.**

Ketenteraman	**5.**____________________________
Petualangan	**6.**____________________________
Kuasa	**7.**____________________________
Gairah	**8.**____________________________
Kenyamanan	**9.**____________________________
Kesehatan	10.____________________________

Tentunya Anda mungkin menghargai semua emosi tersebut, dan bahwa semuanya itu penting Anda rasakan. Akan tetapi, adilkah kalau dikatakan bahwa Anda tidak menghargai semuanya itu *sama?* Jelas ada kondisi-kondisi emosio nal tertentu yang akan lebih Anda upayakan dibandingkan dengan kondisi emosional lainnya. Sesungguhnya, kita semua mempunyai hierarki nilai-nilai. Setiap orang yang akan membaca daftar di atas akan memandang kondisi emosional tertentu sebagai lebih penting baginya daripada kondisi emosional yang lain. Hierarki nilai-nilai Anda itulah yang mengendalikan cara Anda mengambil keputusan-keputusan setiap saatnya. Ada orang yang lebih mengutamakan keleluasaan daripada gairah, atau kebebasan daripada keten-teraman, atau keintiman daripada sukses.

Luangkanlah waktu sekarang juga, dan temukanlah dari daftar tersebut, yang mana dari emosi-emosi tersebut yang paling Anda hargai. Susun ulanglah daftar tersebut menurut prioritas Anda, di mana 1 adalah kondisi emosional yang Anda anggap paling penting, dan 10 adalah paling tidak penting. Luang-kanlah waktu sekarang dan urutkanlah.

"Utamakanlah karakter Anda daripada reputasi Anda, sebab karakter Anda itulah yang mencerminkan diri Anda yang sesungguhnya, sementara reputasi hanyalah pandangan orang lain tentang Anda".

—JOHN WOODEN

Lalu, apakah yang Anda pelajari dari melakukan pemeringkatan tersebut? Seandainya saya duduk di sebelah Anda, mungkin saya bisa memberi Anda umpan balik yang berkualitas. Misalnya, saya akan mengetahui banyak tentang Anda kalau nilai nomor satu Anda adalah kebebasan, disusul dengan gairah, petualangan, dan kuasa. Saya tahu Anda akan mengambil keputusan-

keputusan yang berbeda dibandingkan dengan seseorang yang nilai-nilai utamanya adalah ketenteraman, kenyamanan, keintiman, dan kesehatan. Apakah menurut Anda, orang yang nilai nomor satunya adalah petualangan akan mengambil keputusan-keputusan dengan cara yang sama seperti seseorang yang nilai nomor satunya adalah ketenteraman? Apakah menurut Anda mereka akan mengendarai mobil yang sama? Menikmati liburan yang sama? Menekuni profesi yang sama? Jauh dari itu.

Ingatlah, apa pun nilai-nilai Anda itu, semuanya mempengaruhi arah kehidupan Anda. Kita semua telah belajar melalui pengalaman hidup kita bahwa emosi tertentu memberi kita kenikmatan lebih besar daripada emosi lainnya. Misalnya, ada orang yang telah belajar bahwa cara untuk mendapatkan emosi yang paling nikmat dalam kehidupan ini adalah dengan merasa memegang kendali, sehingga mereka mengejarnya dengan penuh semangat. Itu menjadi fokus yang dominan dari segala tindakan mereka: itu membentuk dengan siapa mereka menjalin hubungan, apa yang akan mereka lakukan dengan hubungan-hubungan tersebut, dan bagaimana cara hidup mereka. Itu juga membuat mereka, seperti yang bisa Anda bayangkan, merasa sangat tidak leluasa dalam lingkungan mana pun di mana mereka tidak memegang kendali.

Sebaliknya, ada orang yang mengaitkan kepedihan dengan ide kendali. Yang mereka inginkan lebih daripada apa pun juga adalah rasa bebas dan berpetualang. Oleh karenanya, mereka mengambil keputusan-keputusan dengan cara yang sama sekali berbeda. Ada juga orang yang mendapatkan kenikmatan yang sama lewat emosi yang berbeda: rasa berkontribusi. Nilai ini membuat orang yang bersangkutan terus bertanya, "Apakah yang bisa saya berikan? Bagaimana saya bisa menghasilkan perbedaan?" Ini tentunya akan mengarahkan mereka ke arah yang berbeda dari seseorang yang nilai tertingginya adalah memegang kendali.

Begitu Anda tahu apa saja nilai-nilai Anda, Anda bisa dengan jelas memahami mengapa Anda menuju ke arah yang demikian itu secara konsisten. Juga, dengan melihat hierarki nilai-nilai Anda, Anda bisa melihat mengapa terkadang Anda kesulitan mengambil keputusan atau mengapa mungkin ada konflik dalam kehidupan Anda. Misalnya, kalau nilai nomor satu seseorang adalah kebebasan, dan kedua adalah keintiman, kedua nilai-nilai yang tidak sesuai itu demikian dekat peringkatnya sehingga sering kali orang yang bersangkutan mengalami tantangan.

Saya teringat seorang pria yang berkonsultasi dengan saya, yang terus saja merasakan tarik dorong tersebut. Ia secara konsisten mengupayakan otonomi, tetapi ketika mencapainya, ia merasa sendirian dan mendambakan keintiman. Lalu, ketika ia mengejar keintiman, ia menjadi ketakutan kehilangan kebebasannya, maka ia menyabotase hubungannya itu. Suatu hubungan khususnya, putus sambung sementara ia bolak-balik di antara kedua nilai tersebut. Setelah saya membantunya mengadakan perubahan sederhana dalam hierarki nilai-nilainya, hubungannya dan kehidupannya segera berubah. Menggeser prioritas menghasilkan kuasa.

Mengetahui nilai-nilai Anda sendiri membantu Anda mendapatkan kejelasan lebih besar tentang mengapa Anda melakukan apa yang Anda lakukan itu dan bagaimana Anda bisa hidup lebih konsisten, tetapi mengetahui nilai-nilai orang lain juga sama penting. Mungkinkah berharga, mengetahui nilai-nilai seseorang dengan siapa Anda menjalin hubungan, atau seseorang dengan siapa Anda berbisnis? Mengetahui nilai-nilai seseorang memberi Anda petunjuk tentang kompasnya, dan memungkinkan Anda untuk mendapatkan wawasan tentang pengambilan keputusannya.

Mengetahui hierarki Anda sendiri juga mutlak penting karena nilai-nilai utama Anda itulah yang akan paling mendatangkan kebahagiaan Anda. Tentu, yang perlu Anda lakukan adalah **mengurutkannya sedemikian rupa sehingga semua nilai-nilai Anda terpenuhi setiap harinya.** Kalau tidak, Anda akan mengalami apa yang tampaknya seperti perasaan hampa atau tidak bahagia yang tak dapat dijelaskan.

Putri saya, Jolie, menjalani kehidupan yang luar biasa kaya di mana nilai-nilai tertingginya itu hampir selalu terpenuhi. Ia juga seorang aktris, penari, dan penyanyi yang mengagumkan. Di usia enam belas tahun, ia mengikuti audisi untuk tampil di panggung di Disneyland (sesuatu yang ia tahu akan memenuhi nilainya berupa prestasi, seandainya ia terpilih). Yang luar biasa, ia mengalahkan 700 gadis lainnya dan terpilih memerankan suatu bagian dalam Electric Light Parade taman hiburan tersebut yang sudah melegenda.

Pada mulanya, Jolie kegirangan sekali. Kami, bersama-sama dengan teman-temannya, juga gembira dan bangga karenanya. Kami sering ke sana di akhir pekan untuk menyaksikannya tampil. Akan tetapi, jadwalnya benar-benar berat. Jolie harus tampil setiap malam termasuk akhir pekan, padahal sekolahnya belum libur. Oleh karena itu, ia harus berkendaraan dari San Diego ke Orange County setiap sorenya ketika lalu lintas sedang sangat sibuk, berlatih

dan tampil selama beberapa jam, lalu pulang menjelang tengah malam untuk bangun lagi pagi-pagi keesokan harinya untuk sekolah. Seperti yang bisa Anda bayangkan, bolak-balik dan kerja lembur setiap hari itu segera mengubah pengalamannya menjadi suatu pergumulan berat, belum lagi kostum yang luar biasa berat yang harus ia kenakan, yang membuat punggungnya sakit.

Akan tetapi, yang bahkan lebih parah lagi, dari perspektif Jolie, adalah fakta bahwa jadwalnya yang demikian padat merusak kehidupan pribadinya dan menghalanginya dari melewatkan waktu bersama keluarga dan teman-teman. Saya mulai sering memperhatikannya dalam serangkaian kondisi emosional yang sangat tidak rasional. Sedikit terganggu saja ia sudah menangis, dan mulai terus mengeluhkan segalanya. Itu sama sekali tidak sesuai dengan sifatnya. Pukulan telaknya datang ketika seluruh keluarga kami bersiap-siap berangkat ke Hawaii untuk program Sertifikasi tiga minggu kami—semua orang kecuali Jolie, yang harus tinggal di rumah untuk terus bekerja di Disneyland. Suatu pagi, ia sampai ke ambang batas emosionalnya dan datang kepada saya menangis, tidak sanggup mengambil keputusan dan bingung. Ia merasa demikian frustrasi, demikian tidak bahagia dan tidak terpenuhi, tetapi ia telah mencapai apa yang tampaknya suatu sasaran yang sulk dipercaya baru enam bulan sebelumnya. Disneyland telah menjadi menyakitkan baginya. Mengapa? Sebab itu menjadi hambatan bagi kemampuannya untuk melewatkan waktu dengan semua orang yang paling dikasihinya. Belum lagi fakta bahwa Jolie dari dahulu merasa bahwa waktu yang dilewatkannya dalam program Sertifikasi, di mana ia berpartisipasi sebagai pelatih, membantunya bertumbuh lebih daripada apa pun juga dalam kehidupannya. Banyak temannya dari seluruh penjuru negara mengikuti program itu setiap tahunnya, dan Disneyland mulai terasa membuat frustrasi baginya karena ia tidak benar-benar merasa berkembang atau bertumbuh di sana. Ia merasa pedih seandainya memutuskan untuk ikut kami ke program Sertifikasi tersebut (sebab ia tidak mau disebut mudah menyerah), dan juga pedih seandainya ia terus bekerja di Disneyland sebab itu akan berarti ia melewatkan hal-hal yang tampaknya demikian penting baginya.

Kami pun duduk agar saya bisa membantunya menelaah lebih mendalam, apa saja nilai-nilai utama dalam kehidupannya. Ternyata nilai-nilai utamanya adalah: 1) kasih, 2) kesehatan dan vitalitas, 3) pertumbuhan, dan 4) prestasi. Dengan menelaah nilai-nilainya, saya tahu saya bisa membantunya mendapatkan kejelasan yang ia butuhkan untuk mengambil keputusan yang akan

tepat baginya. Maka saya pun bertanya kepadanya, "Apakah yang didapatkan dari bekerja di Disneyland itu kepadamu? Apanya yang penting dari bekerja di Disneyland itu?" Ia memberi tahu saya bahwa semula ia bersemangat bekerja di sana sebab ia memandangnya sebagai kesempatan untuk mendapatkan teman-teman baru, mendapatkan pengakuan atas karyanya, bersenang-senang, dan mengalami rasa berprestasi yang luar biasa.

Akan tetapi, pada titik itu ia mengatakan tidak benar-benar merasakan berprestasi sebab ia tidak merasa bertumbuh lagi, dan ia tahu bahwa ada hal-hal lain yang bisa dikerjakannya yang akan mempercepat kariernya dengan lebih cepat lagi. Juga dikatakannya, "Saya benar-benar kepayahan. Saya tidak sehat, dan saya benar-benar kangen dengan keluarga."

Lalu saya bertanya kepadanya, "Apakah artinya nanti, seandainya kamu mengadakan perubahan di bidang ini? Seandainya kamu meninggalkan Disneyland, melewatkan waktu di rumah, lalu pergi ke Hawaii, apakah yang akan kamu dapatkan?" Ia langsung menjadi ceria. Sambil tersenyum ia mengatakan, "Ya, saya jadi melewatkan waktu dengan Ayah Ibu semuanya. Saya bisa melewatkan waktu dengan pacar saya. Saya akan merasa bebas lagi. Saya bisa istirahat dan mulai berolahraga untuk memulihkan kebugaran saya. Saya juga bisa mempertahankan nilai rata-rata saya di sekolah. Saya bisa menemukan cara-cara lain untuk bertumbuh dan berprestasi. Saya akan bahagia!"

Jawaban tentang apa yang harus dilakukannya menjadi jelas baginya. Sumber ketidakbahagiaannya juga jelas. Sebelum mulai bekerja di Disneyland, ia memenuhi tiga nilai utamanya: ia merasa <u>dikasihi</u>, ia sangat <u>sehat</u> dan bugar, dan ia merasa dirinya <u>bertumbuh</u>. Demikianlah ia mulai mengejar nilai berikutnya: prestasi. Tetapi dalam prosesnya, ia sempat menciptakan lingkungan di mana ia benar-benar berprestasi, tetapi mengorbankan ketiga nilai utamanya.

Pengalamannya itu sungguh hal yang umum. Kita semua perlu menyadari bahwa kita harus mencapai nilai-nilai tertinggi kita terlebih dahulu—nilai-nilai tertinggi kita itulah prioritas kita yang paling utama. Dan ingatlah, selalu ada saja jalan untuk mencapai semua nilai kita sekaligus, dan kita perlu memastikan tidak berpuas diri dengan yang kurang dari itu.

Masih ada satu lagi hambatan terakhir bagi keputusan Jolie: ia juga mengaitkan kepedihan dengan meninggalkan Disneyland. Salah satu hal yang paling ia hindarkan dalam kehidupan ini adalah menyerah. Jelas-jelas saya telah berkontribusi besar dalam hal itu, karena saya percaya bahwa tidak ada yang

pernah dicapai oleh mereka yang menyerah setiap kali menghadapi kesulitan. Karena itu, ia memandang meninggalkan pekerjaannya di Disneyland itu sebagai menyerah. Saya yakinkan dia bahwa mengambil keputusan untuk hidup selaras dengan nilai-nilainya itu bukanlah menyerah, dan bahwa konsistensi yang konyol itu juga bukan kebajikan. Sayalah orang pertama yang akan memastikan ia bertahan seandainya saya menganggap ia menyerah hanya karena pekerjaannya itu berat. Akan tetapi, bukan demikian kasusnya, dan saya menawarkan peluang kepadanya untuk mengubah transisi itu menjadi hadiah bagi orang lain.

Kata saya, "Jolie, dapatkah kamu bayangkan bagaimana perasaanmu seandainya kamu adalah orang terpilih kedua, dan tiba-tiba saja orang terpilih pertamanya mengundurkan diri, dan sekarang kamu berpeluang berperan dalam parade tersebut? Mengapa kamu tidak memberikan hadiah itu kepada orang lain?" Karena bagian dari definisi Jolie tentang kasih itu adalah berkontribusi, itu segera menggali nilainya yang tertinggi. Ia tidak lagi mengaitkan kepedihan dengan mengundurkan diri, dan sekarang mengaitkan kenikmatan dengan keputusannya.

Pelajaran nilai ini adalah pelajaran yang tidak pernah dilupakan Jolie, dan yang paling menggembirakan adalah bahwa ia menemukan cara baru untuk memenuhi semua nilainya yang mulai menggerakkannya lebih tepat ke arah sasaran-sasarannya. Ia bukan saja mulai merasa lebih gembira dan bahagia, melainkan juga, tidak lama setelah itu ia mendapatkan pekerjaan pertamanya di San Diego Starlight Theatre Production.

PELAJARAN DALAM KEPEDIHAN

Sama seperti halnya ada emosi-emosi yang ingin kita alami karena nikmat, dan itulah sebabnya kita selalu menuju emosi-emosi seperti itu, kita juga mempunyai emosi-emosi yang akan mati-matian kita hindarkan. Di awal karier saya, ketika saya baru saja membangun perusahaan saya yang pertama, saya mengalami frustrasi luar biasa karena harus banyak berkeliling sekaligus mengelola bisnis saya. Pernah tampaknya bahwa seseorang yang mewakili saya tidak sepenuhnya jujur. Ketika Anda berurusan, seperti saya, dengan ratusan ribu orang, dan boleh dikata ribuan kesepakatan bisnis, hukum rata-rata mengatakan bahwa akan ada saja yang berupaya memanfaatkan Anda. Sayangnya, mereka itulah yang cenderung mencuat dalam pikiran kita dan

bukannya ratusan atau bahkan ribuan hubungan bisnis lain yang telah jauh melampaui harapan kita.

Akibat dari suatu situasi menyakitkan seperti itu, saya pun mencari pemimpin perusahaan baru, seorang pria yang saya kira benar-benar sanggup mengelola perusahaan saya. Diperlengkapi dengan alat baru berupa kemampuan memancing nilai-nilai seseorang, saya tanyakan kepada tiap-tiap calonnya, "Apakah yang terpenting bagi Anda dalam kehidupan ini?" Ada yang menyebutkan hal-hal seperti "sukses" atau "prestasi" atau "menjadi yang terbaik." Tetapi salah seorang di antaranya menggunakan kata ajaib itu. Jawabnya, "Kejujuran."

Saya tidak langsung percaya; saya cek ke beberapa orang dengan siapa ia pernah bekerja. Mereka menegaskan bahwa ia benar-benar jujur dan bahkan terkadang mengesampingkan kebutuhan-kebutuhannya sendiri kalau sampai integritasnya dipertanyakan. Ketika itu saya berpikir, "Inilah tipe orang yang saya inginkan." Dan hasil kerjanya baik. Namun, segeralah menjadi jelas bahwa kami membutuhkan rekan tambahan untuk benar-benar mengelola bisnis saya yang berkembang pesat tersebut: seseorang yang mempunyai keterampilan tambahan. Dirut saya merekomendasikan seseorang yang ia pikir dapat menjadi mitranya, dan bersama-sama, mereka bisa mengelola perusahaan saya. Kedengarannya bagus sekali bagi saya.

Saya pun berjumpa dengan orang ini, sebut saja namanya Tuan Smith, dan presentasinya menakjubkan, memperlihatkan bagaimana ia bisa menggunakan segala keterampilan yang telah dikembangkannya selama bertahun-tahun, untuk membawa perusahaan saya ke tingkatan berikutnya. Ia bisa membebaskan waktu saya, dan memungkinkan saya mengadakan seminar-seminar yang bahkan lebih besar lagi dan mempengaruhi lebih banyak orang lagi tanpa harus banyak berkeliling. Ketika itu saya menghabiskan hampir 150 hari setahunnya berkeliling, mengadakan seminar-seminar. Selain itu, ia bersedia tidak diupah hingga ia membawakan hasil-hasilnya! Kedengarannya benar-benar sulit dipercaya. Saya menyepakatinya. Tuan Smith dan Dirut saya itulah yang akan mengelola perusahaan saya.

Satu setengah tahun setengah kemudian, saya sadar bahwa ternyata semua impian muluk itu benar-benar sulit dipercaya. Benar, seminar-seminar saya telah menjadi lebih besar, tetapi saat itu saya bahkan hampir 270 hari berkeliling dalam setahunnya. Keterampilan dan dampak saya memang bertumbuh, orang yang saya pengaruhi jauh lebih banyak dari sebelumnya, tetapi tiba-tiba

saja saya diberi tahu bahwa saya berhutang $758,000 setelah saya berikan lebih daripada yang pernah saya miliki seumur hidup saya. Mana mungkin? Nah, manajemen itulah segalanya, baik dalam perusahaan ataupun dalam diri kita sendiri. Dan yang jelas saya tidak mempunyai manajer-manajer yang tepat.

Namun, yang lebih parah lagi, selama periode delapan belas bulan tersebut Tuan Smith telah menggelapkan lebih dari seperempat juta dolar dari perbendaharaan kami. Ia sudah memiliki rumah baru, mobil baru—saya kira ia mendapatkannya dari bisnis-bisnisnya yang lain. Benar-benar tidak saya sangka! Mengatakan bahwa saya marah atau hati saya hancur akibat pengalaman tersebut adalah benar-benar menggunakan Perbendaharaan Kata Transformasional untuk menurunkan intensitas perasaan saya ketika itu. Metafora-metafora yang saya gunakan ketika itu adalah hal-hal seperti "aku merasa ditikam dari belakang" dan "Ia berusaha membunuh anak sulungku." Hebat bukan untuk menggambarkan intensitas emosional saya?

Akan tetapi, yang paling membingungkan saya adalah bagaimana dirut saya yang jujur itu bisa tidak memperingatkan saya bahwa semuanya itu sedang terjadi. Ia sadar akan apa yang terjadi! Ketika itulah saya mulai sadar bahwa **orang bukan saja mengejar kenikmatan, melainkan juga menghindarkan kepedihan.** Dirut saya yang jujur itu *telah* berusaha memberi tahu saya bahwa ia prihatin tentang mitranya itu. Ia datang kepada saya setelah saya berkeliling tiga bulan berturut-turut. Pada hari pertama saya pulang, ia datang untuk memberi tahu saya bahwa ia mulai mempertanyakan integritas Tuan Smith itu. Saya langsung menjadi prihatin dan saya tanyakan mengapa. Katanya, "Ketika kita pindah ke kantor baru, ia memilih kantor yang paling besar." Itu terdengar demikian sepelenya sehingga saya marah sekali dan berkata, "Begini, kamu kan yang merekrutnya; tanganilah dia sendiri." Lalu saya tinggalkan.

Seharusnya saya sadar hari itu bahwa saya telah memberinya kepedihan ketika ia berusaha memberi saya informasi. Dalam kondisi saya yang kelelahan dan stres, saya tidak mengevaluasi makna yang lebih dalam dari apa yang terjadi. Seolah-olah itu belum cukup juga, dirut saya yang jujur itu kembali datang kepada saya untuk memberikan umpan balik serupa. Saya memberitahunya bahwa ia tidak bersikap benar-benar jujur dengan berbicara kepada saya bukannya langsung kepada Tuan Smith itu. Saya segera masuk ke kantor rekannya itu dan berkata, "Dia itu mengadukan segalanya tentangmu kepada saya, tahu! Kalian bereskanlah sendiri!" Bisa Anda bayangkan kepedihan yang didapatkan dirut saya yang jujur itu dari Tuan Smith?

Kalau saya mengingat-ingat lagi pengalaman itu sekarang, saya bisa dengan jelas melihat mengapa dirut saya yang jujur itu tidak mengatakan kebenarannya. Mengatakan kebenaran—bahwa ia telah merekrut seseorang yang telah menggelapkan lebih dari seperempat juta dolar dari bisnis saya—baginya itu dalam jangka pendek jauh lebih menyakitkan daripada sekadar menundanya saja dan berusaha mencari jalan lain untuk menanganinya.

Sebenarnya, ketika saya mengingat-ingat kembali kekecewaan saya terhadap dirut saya itu, itu pasti terjadi ketika ia tidak melakukan hal-hal yang perlu dilakukannya hanya gara-gara *ia ingin menghindarkan kepedihan konfrontasi.* Itulah kepedihan yang paling hakiki baginya. Jadi, ketika kejujuran itu penting baginya, menghindarkan konfrontasi jauh lebih penting lagi. Demikianlah ia pada intinya tidak mengkomunikasikannya kepada saya, dan merasionalisasikan bahwa ia bersikap jujur sebab, bagaimanapun juga saya tidak pernah menanyakan apakah Tuan Smith itu mengambil uang. Seandainya saya pernah menanyakannya, pasti ia sudah memberitahukan.

Walaupun situasi tersebut membuat saya marah sekali, dan sangat menyakitkan secara keuangan maupun secara emosional, pengalaman itu memberi saya salah satu pelajaran paling berharga seumur hidup saya karena pengalaman itu memberi saya kepingan-kepingan terakhir dari teka-teki memahami perilaku manusia. Memahami daya kembar berupa kepedihan dan kenikmatan itu telah membantu saya untuk secara positif mempengaruhi bukan saja diri sendiri dan keluarga saya, melainkan juga orang-orang di seluruh dunia dengan ketelitian yang lebih akurat.

NILAI-NILAI YANG DIHINDARKAN

Kita harus ingat, bahwa setiap kali kita mengambil suatu keputusan tentang apa yang harus kita lakukan, otak kita terlebih dahulu mengevaluasi apakah tindakan tersebut mungkin bisa menuntun pada kondisi nikmat atau pedih. Otak Anda terus menimbang-nimbang alternatif-alternatif Anda untuk melihat apa dampaknya, menurut hierarki nilai-nilai Anda. Seandainya, misalnya, saya minta Anda terjun payung, dan emosi nomor satu yang Anda coba hindari dengan segala cara adalah ketakutan, jelaslah bahwa Anda tidak akan mengambil tindakan tersebut bukan? Akan tetapi, kalau nilai nomor satu yang ingin Anda hindarkan dengan segala cara adalah merasa ditolak, dan Anda menganggap bahwa saya bisa menolak Anda kalau Anda *tidak* melakukannya,

mungkin saja Anda memutuskan untuk melompat juga dari pesawat walaupun takut. Tingkatan kepedihan relatif yang kita kaitkan dengan emosi tertentu akan mempengaruhi semua keputusan kita.

Apa sajakah emosi yang paling penting Anda *hindarkan* secara konsisten? Sering, ketika saya tanyakan ini kepada orang-orang peserta seminar, mereka memberikan daftar seperti berikut ini:

Penolakan	**1.** ____________________
Amarah	**2.** ____________________
Frustrasi	**3.** ____________________
Kesepian	**4.** ____________________
Depresi	**5.** ____________________
Kegagalan	**6.** ____________________
Keterhinaan	**7.** ____________________
Rasa bersalah	**8.** ____________________

Adilkah kalau dikatakan bahwa semua emosi tersebut adalah kondisi yang ingin Anda hindarkan? Tentu, sebab semuanya menyakitkan. Akan tetapi, bukankah juga benar bahwa ketika Anda ingin menghindarkan semua emosi tersebut, ada emosi yang lebih menyakitkan daripada emosi yang lain? Bahwa, sebenarnya, Anda juga mempunyai hierarki nilai-nilai yang Anda hindarkan? Nilai manakah dari yang terdaftar di atas itu, yang paling Anda hindarkan? Penolakan? Depresi? Keterhinaan? Jawaban terhadap pertanyaan tersebut akan menentukan perilaku Anda dalam hampir setiap lingkungan apa pun.

Luangkanlah waktu sejenak sebelum kita melanjutkan, dan urutkanlah ulang daftar di atas, mulai dari kondisi emosional yang paling Anda hindarkan, hingga kondisi emosional yang tidak terlalu Anda hindarkan.

"Saya harap kita bisa membangun universitas yang bisa dibanggakan oleh tim rugby kita."

—UNIVERSITY OF OKLAHOMA

Sementara Anda mempelajari daftar Anda tersebut, apakah yang Anda petik? Kalau, misalnya, emosi yang paling Anda hindarkan adalah keterhinaan,

Dapatkah Anda melihat bagaimana Anda akan secara konsisten menghindarkan situasi-situasi di mana Anda mungkin dihakimi secara kasar? Kalau kesepian adalah emosi yang paling ingin Anda hindarkan, mungkin hal itu akan mendorong Anda menjadi individu pengasuh, yang mengulurkan tangan kepada sesamanya dan secara teratur berusaha memberi agar orang-orang mau melewatkan waktu bersamanya, dan agar ia dikelilingi oleh teman-teman yang berterima kasih kepadanya.

SUMBER SABOTASE DIRI: KONFLIK NILAI-NILAI

Sekarang marilah kita telaah dinamika yang tercipta oleh hierarki nilai-nilai Anda. Seandainya Anda memilih sukses, misalnya, sebagai nilai yang paling Anda tuju, dan penolakan sebagai nilai yang paling Anda hindarkan, apakah Anda melihat tantangan dalam kehidupan Anda, yang mungkin tercipta oleh hierarki seperti itu? Ketahuilah bahwa orang yang berusaha meraih kenikmatan sukses tanpa pernah mengalami kepedihan ditolak tidak akan pernah sukses dalam jangka panjang. Bahkan, orang seperti itu akan menyabotase dirinya sendiri sebelum ia benar-benar sukses besar-besaran.

Bagaimana saya bisa mengklaim seperti itu? Ingatlah prinsip dasar utama yang telah demikian sering kita bicarakan: Orang akan lebih berupaya menghindarkan kepedihan daripada meraih kenikmatan. Kalau Anda benar-benar ingin sukses pada tingkatan tertinggi dalam kehidupan Anda, bukankah Anda harus bersedia mengambil risiko ditolak? Bukankah Anda harus bersedia mengalaminya? Meskipun Anda seorang yang jujur dan tulus yang memberikan segalanya bagi sesama setiap harinya, bukankah akan tetap ada orang-orang yang akan keliru menafsirkan tindakan-tindakan Anda dan menghakimi Anda padahal mereka bahkan belum mengenal Anda? Entah Anda ingin menjadi penulis, penyanyi, pembicara, atau pengusaha, potensi ditolak itu selamanya ada. Karena otak Anda secara hakiki sudah mengetahui bahwa agar sukses Anda harus mengambil risiko ditolak, dan itu telah memutuskan bahwa perasaan ditolak itulah kepedihan yang paling hakiki, otak Anda akan mengambil keputusan bahwa kenikmatan sukses itu tidaklah layak dikejar, dan akan membuat Anda menyabotase perilaku Anda sendiri bahkan sebelum Anda sukses!

Demikian sering saya melihat orang-orang yang mengambil langkah maju yang besar, tetapi kemudian secara misterius menarik diri pada menit-menit terakhir. Atau mereka akan mengatakan atau melakukan hal-hal yang menyabotase sukses pribadi, emosional, atau fisik yang justru mereka kejar itu. Pasti saja alasannya adalah bahwa mereka mengalami konflik nilai-nilai. Sebagian otak mereka mengatakan, "Kejarlah!" sementara sebagian lainnya mengatakan, "Kalau kamu kejar, kamu akan mengalami kepedihan luar biasa." Karenanya mereka mengambil dua langkah maju dan satu langkah mundur.

Selama pemilihan umum tahun 1988, saya biasa menyebut prinsip ini "Sindrom Gary Hart". Hart adalah pria menyenangkan yang benar-benar terlihat sangat peduli dengan rakyat dan masyarakat, tetapi dengan konflik yang nilai-nilainya jelas sekali kelihatan. Apakah Gary Hart orang yang payah? Rasanya bukan. Ia hanyalah seseorang yang konflik nilai-nilainya luar biasa. Ia dibesarkan di gereja yang mengajarinya bahwa bahkan menari pun sudah berdosa. Sekaligus, ia diekspos terhadap model-model peran seperti Warren Beatty. Hasrat-hasrat yang bertentangan ini jelas-jelas berperan dalam kejatuhan politiknya.

Apakah menurut Anda seseorang yang secerdas Gary Hart—yang tampaknya jelas-jelas cerdas itu—akan mengatakan kepada media massa, "Kalau ada pertanyaan, ikuti saya," lalu setelah itu segera berkunjung ke wanita simpanannya? Jelaslah bahwa itu adalah cara otaknya untuk keluar dari kepedihan menempati posisi di mana ia harus bermain menurut aturan yang bukan aturannya sendiri. Anda boleh saja menyebut ini psikologi populer, tetapi tidakkah masuk akal bahwa kalau Anda tertarik pada dua arah yang berlawanan, Anda tidak akan mampu mengabdi kepada dua tuan? Harus ada yang dikalahkan. Sadar ataupun di bawah sadar, kita akan melakukan apa pun yang diperlukan, untuk melindungi diri dari mengalami kepedihan yang paling luar biasa.

Kita semua telah menyaksikan orang-orang di mata publik, yang mengalami kepedihan konflik nilai-nilai, tetapi daripada menghakimi, kita perlu menyadari bahwa kita masing-masing pun mengalami konflik nilai-nilai dalam diri kita sendiri. Mengapa? Kembali, karena kita tidak pernah secara sadar membentuk sistem kita sendiri. Telah kita biarkan lingkungan kita yang membentuk kita, tetapi kita bisa mulai mengubahnya sekarang. Caranya? Cukup dengan mengambil dua langkah:

Langkah Pertama adalah menyadari apa saja nilai-nilai Anda yang sekarang agar Anda mengerti mengapa Anda melakukan apa yang Anda lakukan itu. Kondisi emosional apa sajakah yang Anda tuju, dan kondisi emosional apa sajakah yang Anda hindarkan? Dengan mengevaluasi sebelah menyebelah, Anda akan mampu memahami daya yang menciptakan masa sekarang Anda dan masa depan Anda.

Langkah Kedua: Lalu secara sadar Anda bisa mengambil keputusan-keputusan tentang nilai apa saja yang ingin Anda jadikan pegangan hidup, untuk membentuk kualitas kehidupan Anda dan takdir yang benar-benar Anda inginkan dan pantas dapatkan.

BAGAIMANA CARANYA MENEMUKAN NILAI-NILAI ANDA YANG SEKARANG

Oleh karena itu, marilah kita mulai. Anda telah membuat sampel nilai-nilai dengan mengurutkan ulang daftar yang saya berikan di atas. Yang benar-benar perlu Anda lakukan adalah memulai daftar baru Anda sendiri. Untuk menemukan nilai-nilai Anda, Anda tinggal menjawab satu pertanyaan sederhana: "Apakah yang terpenting bagiku dalam kehidupan ini?" Renungkanlah jawabannya. Apakah kedamaian pikiran? Dampak? Kasih?

Sekarang urutkanlah nilai-nilai Anda itu, mulai dari yang terpenting hingga yang kurang penting. Luangkanlah waktu sejenak dan kerjakanlah itu sekarang ...

YANG PALING PENTING BAGIKU DALAM KEHIDUPAN INI:

NILAI-NILAI LAMA YANG SAYA TUJU

Gairah
Kasih
Kebebasan
Kontribusi
Kecakapan
Pertumbuhan
Pencapaian / Prestasi
Kebahagiaan
Kegembiraan
Kesehatan
Kreativitas

Ketika saya pertama kalinya menciptakan daftar nilai-nilai yang saya tuju, beginilah daftar yang saya buat dengan urutan munculnya:

Ketika saya mempelajari kembali daftar tersebut, saya paham mengapa saya melakukan apa yang saya lakukan ketika itu. Ketika itu saya seorang individu yang benar-benar bergairah; siapa pun menggambarkan saya sebagai meledak-ledak dalam pendekatan saya. Saya memandangnya sebagai gairah saya. Kasih saya kepada keluarga dan teman-teman dan ingin membagikannya di seminar-seminar, sudah jelas. Hasrat saya adalah memerdekakan orang-orang, dan saya pikir seandainya saya merdekakan individu-individu di sekeliling saya dan berkontribusi kepada mereka, saya akan merasa cakap untuk melakukan hampir apa saja. Saya akan bertumbuh dan berprestasi dan akhirnya bergembira dan sehat serta kreatif. Mengetahui daftar nilai-nilai tersebut membantu saya tetap di jalur saya dan hidup konsisten dengan apa yang terpenting bagi saya. Selama bertahun-tahun saya merasakan keselarasan yang lebih besar dalam kehidupan saya.

Akan tetapi, segeralah saya dapatkan pembedaan lainnya yang kemudian mentransformasikan kualitas kehidupan saya selamanya.

UBAHLAH NILAI-NILAI ANDA, MAKA KEHIDUPAN ANDA PUN AKAN BERUBAH

Setelah pengalaman saya dengan Tuan Smith tersebut, saya pergi ke Fiji untuk menyingkir dari semuanya itu. Saya perlu menyeimbangkan diri saya secara

emosional, dan meraih perspektif dan kejelasan tentang situasinya. Yang terpenting, saya harus memutuskan apa yang akan saya lakukan dan bagaimana saya akan mengubah segalanya. Malam pertama saya di Fiji, sebelum tidur, saya mengajukan pertanyaan yang sangat penting kepada diri sendiri. Bukan-nya menanyakan "Mengapakah semuanya ini terjadi kepadaku?" saya mulai dengan pertanyaan yang lebih baik, "Apakah sumber segala perilaku manusia? Apakah yang membuat orang melakukan apa yang mereka lakukan?"

Ketika keesokan harinya saya bangun pukul 8, saya merasakan banyak sekali ide-ide tercurah dalam pikiran saya. Saya menyambar jurnal saya dan mulai menulis tanpa henti, duduk di beranda utama. Orang keluar masuk sepanjang hari sementara saya menulis nonstop dari pukul 8.00 hingga 18.30. Lengan saya sakit; jari-jemari saya kebas. Saya bukannya sekadar berpikir tenang dan menulis; ide-ide tersebut benar-benar *meledak* melalui saya. Dari aliran ide yang tak terhentikan itulah saya rancang Destiny Technologies™ dan sebagian besar dari ilmu pengetahuan Pengkondisian Neuro-Asosiatif™. Akan tetapi, ketika saya ingin membaca kembali catatan saya itu, saya tidak bisa membaca sepatah kata pun!

Akan tetapi, ide-ide dan perasaan-perasaannya sudah tertanam di dalam diri saya. Saya segera menyadari potensi dari apa yang telah saya ciptakan itu: program yang bisa membantu seseorang merancang ulang prioritas-prioritas kehidupan dari sistem sarafnya, untuk secara harfiah mengarahkan proses bagaimana orang mengambil semua keputusannya tentang bagaimana seharus-nya ia berpikir, merasa, dan bertindak dalam segala bidang kehidupannya!

Saya mulai merenungkan tentang apa yang akan terjadi, seandainya bukan sekadar mengajari orang apa saja nilai mereka itu dan mengklarifikasikannya, saya benar-benar berhasil membuat orang secara sadar menyeleksi atau meng-arahkan ulang urutan dan isi dari sistem hierarki nilai-nilainya. Bagaimanakah seandainya saya membantu seseorang yang nilai nomor satunya adalah keten-teraman, dan nilai nomor lima belasnya adalah petualangan, *mengubah urutan* tersebut, bukan saja secara intelektual melainkan juga sedemikian rupa sehingga petualangan menjadi prioritas tertinggi yang baru dalam sistem saraf-nya? Perubahan seperti apakah menurut Anda, yang mungkin dihasilkan itu, dalam kehidupan seseorang? Perubahan kecil atau besar?

Jawabannya sudah jelas. Dengan melakukan itu, Anda secara harfiah mengubah caranya berpikir, merasa, dan berperilaku dalam setiap bidang

kehidupannya. Tidak terbayangkan pergeseran yang lebih mendalam lagi daripada itu. Intinya, itu akan menjadi perubahan yang telah digambarkan dalam sejarah: sebutlah perubahan Saulus menjadi Paulus, di mana hal-hal yang sebelumnya paling dibencinya justru menjadi hal-hal yang paling dicintainya, dan sebaliknya.

Apakah itu benar-benar mungkin dilakukan? Saya putuskan bahwa orang terbaik untuk mengujinya adalah, tentunya, diri saya sendiri. Saya pun mulai memeriksa kembali daftar nilai-nilai saya. Pada mulanya saya berpikir, "Nilai-nilaiku sudah hebat! Aku menyukai nilai-nilai ini. Bukankah aku memang begini." Akan tetapi, saya harus terus mengingatkan diri sendiri bahwa **kita bukanlah nilai-nilai kita. Kita *ini jauh* *lebih* dari nilai-nilai kita.** Nilai-nilai tersebut bukanlah hasil dari pilihan-pilihan yang cerdas dan juga bukan hasil dari sebuah rencana utama. Yang telah saya capai hingga saat itu hanyalah menemukan prioritas apa saja yang dikondisikan ke dalam kehidupan saya, dan saya telah secara sadar memilih hidup di dalam sistem kepedihan dan kenikmatan yang telah diprogramkan ke dalam diri saya. Akan tetapi, seandainya saya benar-benar mau merancang kehidupan saya sendiri, seandainya saya mau menciptakan serangkaian nilai-nilai yang akan membentuk takdir yang saya inginkan, bagaimanakah seharusnya nilai-nilai saya itu?

"Kami menjadikanmu bukan
dari langit juga bukan dari bumi,
Bukan abadi juga bukan fana,
Agar dengan kebebasan memilih dan
dengan kehormatan,
Seolah-olah kamu adalah pembuat dan
pembentuk dirimu sendiri,
Kamu boleh merancang dirimu dalam bentuk
apa pun yang kamu inginkan.
Kamu akan mempunyai kuasa dari pertimbangan
jiwamu, Untuk dilahirkan kembali menjadi
bentuk-bentuk yang lebih tinggi,
yang adalah ilahi."

—FIRMAN ALLAH KEPADA ADAM DARI *ORATION ON THE DIGNITY OF MAN* KARYA PICO DELLA MIRANDOLA

BANGUNKAN KUASA RAKSASA DI DALAM DIRI

Saya merasa luar biasa terinspirasi ketika mulai menyadari bahwa di saat itu saya akan mengambil keputusan-keputusan yang akan mengubah arah kehidupan saya selamanya. Saya mulai mempelajari nilai-nilai saya dan menanyakan, **"Bagaimanakah seharusnya nilai-nilaiku, agar menciptakan takdirku yang paling hakiki, agar aku menjadi individu yang sebaik mungkin, agar aku menghasilkan dampak yang sebesar mungkin selama hidupku?"**

Ketika itu saya berpikir, "Nilai-nilaiku sekarang sudah membantu," tetapi kemudian saya berpikir, **"Nilai-nilai apa lagi yang perlu kutambahkan?"** Saya mulai menyadari bahwa salah satu hal yang belum ada dalam daftar saya itu adalah *kecerdasan.* Memang saya ini cerdas, tetapi saya belum memprioritaskan *hidup cerdas* setinggi hidup bergairah. Bahkan, dalam gairah saya, saya sempat membuat pilihan-pilihan yang sangat bodoh—termasuk siapa yang akan menjadi dirut saya!

Saya pun mulai menyadari bahwa kecuali saya menjadikan cerdas itu prioritas sadar dari sistem saraf saya (yaitu, kecuali saya belajar meluangkan waktu sejenak sebelum secara sadar mengevaluasi konsekuensi-konsekuensi dari pengambilan keputusan saya), saya akan terus saja gagal mencapai hasrat-hasrat saya yang terdalam. Jelas sekali bahwa kecerdasan itu perlu diprioritaskan. Lalu saya temukan berbagai nilai tambahan, dan saya memutuskan di mana nilai-nilai tersebut harus ditempatkan dalam hierarki saya.

Kemudian saya mengajukan kepada diri sendiri, pertanyaan yang belum pernah saya ajukan sebelumnya: **"Nilai-nilai apa saja yang seharusnya kubuang dari daftarku untuk mencapai takdirku yang paling hakiki?"** Saya mulai menyadari bahwa dengan terus fokus pada bagaimana caranya agar saya bebas, saya justru melewatkan kebebasan yang sudah saya punyai. Saya sadar bahwa saya tidak mungkin lebih bebas lagi daripada saat itu. Mungkin perasaan saya akan berbeda seandainya saya tinggal di negara di mana pilihan-pilihan yang saya buat itu tidak ada, tetapi bagi saya, tidak mungkin saya mendapatkan kebebasan lebih besar lagi daripada yang sudah saya punyai. Maka saya putuskan untuk membuangnya dari daftar saya dan tidak lagi mempersoalkannya. Sungguh menakjubkan, kebebasan yang saya rasakan, dengan membuang kebebasan dari daftar saya itu!

Berikutnya, saya mulai mengevaluasi tiap-tiap nilai saya itu secara terpisah, apakah itu benar-benar bermanfaat. Saya mulai menanyakan, **"Manfaat**

apakah yang kudapatkan dengan mempunyai nilai ini dalam hierarki nilaiku?" Pertama-tama saya mengevaluasi gairah dan saya menanyakan, "Manfaat apakah yang kudapatkan dengan menempatkan gairah di sini?" Saya berpikir, "Gairah memberiku dorongan, semangat, energi, dan kuasa untuk mempengaruhi orang dengan cara-cara yang positif. Gairah menjadikan kehidupanku lebih menyenangkan."

Lalu saya mengajukan pertanyaan yang agak menakutkan diri sendiri, pertanyaan yang belum pernah saya ajukan sebelumnya: *"Apakah akibat yang mungkin kutanggung dengan memposisikan gairah di puncak hierarki nilaiku* ini?" Saat itulah jawabannya menjadi jelas. Belum lama saya baru kembali dari mengadakan seminar di Denver, di mana untuk pertama kalinya selama bertahun-tahun saya merasa sakit. Dari dulu kesehatan merupakan salah satu nilai-nilai saya; kesehatan itu penting. Namun, kurang saya prioritaskan.

Namun demikian, kalau ada apa pun dalam daftar nilai-nilai Anda, Anda menganggapnya penting, karena ada ratusan hal yang seharusnya juga bisa masuk daftar tersebut tetapi nyatanya tidak. Namun, ide saya tentang kesehatan adalah makan makanan bergizi. Saya tidak berolahraga, dan yang pasti, saya kurang tidur. Akhirnya tubuh saya menyerah di bawah tuntutan akan energi tak terbatas terus-menerus. Saya mulai ingat bahwa hari itu, ketika saya merasa tidak sehat, saya mendorong diri sendiri dan tetap mengadakan seminar tersebut. Akan tetapi, saya tidak merasa bergairah, saya tidak merasa mengasihi, saya tidak merasa bisa memberikan dampak. Saya mulai menyadari bahwa dengan menempatkan gairah sebagai prioritas utama saya, itu akan membuat saya kelelahan dan oleh karenanya berpotensi mengakibatkan tak tercapainya takdir yang justru saya kejar.

Akhirnya saya mengajukan pertanyaan terakhir: **"Bagaimanakah seharusnya urutan** nilai-nilaiku **untuk mencapai takdirku yang paling hakiki?"** Bukan "Apakah yang penting bagiku?" melainkan "Bagaimanakah seharusnya nilai-nilaiku?" Sementara saya mulai menjalani proses tersebut, daftar saya mulai berevolusi hingga akhirnya menjadi sebagai berikut:

DAFTAR BARU NILAI-NILAI YANG SAYA TUJU

Kesehatan/Vitalitas
Kasih/kehangatan
Kecerdasan
Keceriaan
Kejujuran
Gairah
Rasa Syukur
Kegembiraan/Kebahagiaan
Menghasilkan Perbedaan
Belajar/Bertumbuh
Berprestasi
Menjadi yang Terbaik
Berinvestasi
Berkontribusi
Kreativitas

Pergeseran-pergeseran tersebut mungkin tampaknya tidak kentara bagi Anda, tetapi sangat mendalam dampak emosionalnya bagi saya. Hanya menciptakan daftar baru dari prioritas-prioritas kehidupan tersebut saja kadang-kadang sudah menciptakan ketakutan dan pergumulan hebat. Mungkin yang paling sulit adalah mengubah urutan antara prestasi dengan kebahagiaan. Kalau Anda ingat, dalam daftar saya yang lama saya harus merasakan **gairah, kasih, kebebasan, kontribusi, kecakapan, pertumbuhan,** dan **prestasi,** dan prioritas yang lebih rendah adalah merasa **bahagia.** Saya mulai berpikir, "Bagaimana jadinya seandainya kebahagiaan itu prioritas? Bagaimana jadinya seandainya kebahagiaan itu lebih menjadi prioritas daripada prestasi?"

Sejujurnya, itulah juga pertanyaan yang menciptakan ketakutan pada saya. Saya berpikir, "Kalau aku mudah merasa bahagia, jangan-jangan aku kehilangan dorongan. Jangan-jangan aku tidak akan terdorong untuk berprestasi. Jangan-jangan aku tidak akan terdorong untuk memberikan dampak/pengaruh. Jangan-jangan aku tidak akan terdorong untuk berkontribusi seperti selama ini." Toh saya mengaitkan identitas saya dengan kapasitas saya untuk secara bergairah menghasilkan perbedaan. Saya membutuhkan waktu hampir dua jam untuk mengambil keputusan membuat diri bahagia. Benar-benar menggelikan!

Akan tetapi, ketahuilah bahwa setelah bekerja dengan puluhan ribu orang dalam seminar Date With Destiny, di mana sebagian besar pesertanya dianggap peraih prestasi, itulah salah satu ketakutan terbesar mereka. *Umumnya mereka takut kehilangan kuasa atau dorongan kalau mereka telah lebih dahulu merasa bahagia.* Ketahuilah bahwa apa yang terjadi dalam kehidupan saya adalah **bukannya berprestasi agar bahagia, saya mulai secara bahagia berprestasi,** dan perbedaannya dalam kualitas kehidupan saya itu demikian mendalamnya sehingga tak terlukiskan dengan kata-kata. Saya tidak kehilangan dorongan saya—justru sebaliknya, saya merasa demikian senang sampai-sampai saya ingin melakukannya lebih banyak lagi!

Setelah daftar saya selesai saya merasakan suatu emosi yang tidak saya ingat pernah saya rasakan sebelumnya: rasa tenang. Saya merasakan kepastian yang belum pernah saya alami sebelumnya, sebab saat itu saya tahu bahwa setiap bagian diri saya akan tertarik ke arah impian saya. Saya tidak lagi saling tarik dengan diri sendiri. Dengan tidak lagi terus mengupayakan kebebasan, saya bisa mengalami lebih banyak keintiman dan kasih—saya bisa merasa bahkan lebih bebas lagi. Saya akan secara bahagia berprestasi. Saya akan sehat, penuh vitalitas, dan cerdas. Dengan keputusan untuk mengubah prioritas-prioritas hidup saya, saya bisa segera merasakan perubahan-perubahan dalam tubuh saya.

Lalu saya juga mulai menyadari bahwa ada kondisi emosional tertentu yang harus saya hindarkan kalau saya mau sukses. Salah satunya jelas-jelas adalah khawatir. Saya menemukan diri saya secara emosional dan fisik hancur oleh kepedihan berupaya mencari tahu bagaimana saya bisa mempertahankan perusahaan saya dan memastikan pintu-pintu tetap terbuka. Ketika itu, saya percaya bahwa seandainya saya khawatir, mungkin saya akan lebih termotivasi, tetapi yang saya temukan ternyata *khawatir menjadikan saya lebih tidak rasional.* Saya pun memutuskan bahwa saya tidak lagi boleh khawatir. Saya boleh saja prihatin, tetapi yang lebih penting, saya bisa fokus dalam mengambil tindakan-tindakan yang akan menjadikan segalanya berhasil. Begitu saya memutuskan bahwa kekhawatiran akan menghancurkan takdir saya, saya mulai menghindarkan kekhawatiran itu dengan segala cara. Jelaslah itu menjadi emosi yang terlalu menyakitkan bagi saya. Saya mulai membuat daftar nilai-nilai yang harus saya hindarkan.

Lalu saya terbang kembali ke Amerika, setelah merancang takdir saya sendiri. Betapa terkejutnya teman-teman dan rekan-rekan saya ketika itu! Pada

hari pertama saya kembali ke kantor, orang-orang mulai mendatangi saya untuk menanyakan, "Kenapa Anda lain sekali? Apa yang terjadi? Anda tampak begitu rileks." Saya mulai menjelaskan keseluruhan teknologi baru saya itu selama berjam-jam kepada setiap individu hingga akhirnya saya sadar bahwa saya perlu menyempurnakannya dan memasukkannya ke dalam seminar saya. Demikianlah latar belakang lahirnya Date With Destiny.

Saya menulis buku ini karena hasrat saya untuk menyebarkan teknologi Destiny-NAC kepada sebanyak mungkin orang. Saya harap Anda akan menggunakannya. **Ingatlah, kita benar-benar dapat merancang** mcnjadi **siapa kita nantinya.**

"Berilah aku kecantikan batin;
semoga lahir batin menyatu karenanya."
—SOCRATES

Lalu bagaimanakah Anda bisa mengendalikan unsur ketiga dari Sistem Utama Anda, yang dikenal sebagai nilai-nilai ini? Ambillah dua langkah berikut:

Langkah 1. Cari tahulah apa saja nilai-nilai Anda yang sekarang, dan urutkanlah. Ini akan memberi Anda wawasan tentang apa yang paling ingin Anda alami—nilai-nilai yang ingin Anda tuju—dan apa yang paling ingin Anda hindarkan dalam kehidupan Anda—nilai-nilai yang Anda hindarkan. Itu akan memberi Anda pemahaman tentang mengapa Anda lakukan apa yang Anda lakukan. Itu juga akan memberi Anda, sebut saja kesempatan, untuk secara konsisten mengalami lebih banyak kenikmatan dalam kehidupan Anda, dengan memahami sistem kepedihan-kenikmatan yang sudah ada di dalam diri Anda.

Langkah 2. Kalau Anda bersedia mengambil risiko, Anda berpeluang untuk mengarahkan ulang takdir Anda. **Tanyakanlah pertanyaan baru kepada diri sendiri: "Bagaimanakah seharusnya nilai-nilaiku untuk mencapai takdir yang kuinginkan dan pantas kudapatkan?" Buatlah daftarnya. Urutkanlah. Lihatlah nilai-nilai mana saja yang mungkin Anda buang dan yang mungkin Anda tambahkan untuk menciptakan kualitas kehidupan yang benar-benar Anda inginkan.**

Anda mungkin bertanya-tanya, "Apa takdirku itu?" Kalau Anda tersandung hal ini, kembalilah ke Bab 12. Di dalamnya, telah saya tanyakan kepada Anda, Anda harus menjadi tipe orang seperti apa untuk mencapai segala yang

Anda inginkan. Untuk menjadi orang tipe tersebut, bagaimanakah seharusnya nilai-nilai Anda? Nilai-nilai apa sajakah yang perlu Anda tambahkan atau hilangkan?

Misalnya, bagaimanakah kapasitas Anda untuk menangani ketakutan, frustrasi, dan penolakan, akan terpengaruh, dengan memutuskan untuk menempatkan keberanian sebagai salah satu prioritas utama Anda? Atau, bagaimanakah dampaknya, seandainya Anda lebih memprioritaskan keriangan? Mungkinkah itu akan memungkinkan Anda untuk lebih banyak bergembira, mungkin menikmati segala pengalaman yang datang, semakin dekat dengan anak-anak dan menjadi lebih dari sekadar "pemberi nafkah" bagi mereka?

Lalu apakah yang telah Anda capai dengan menciptakan daftar nilai-nilai yang baru itu? Bukankah itu hanya sekelompok kata-kata di atas kertas? Jawabannya adalah ya—kalau Anda tidak *mengkondisikan* diri untuk menggunakannya sebagai kompas baru Anda. Akan tetapi, kalau Anda mengkondisikan diri untuk menggunakannya sebagai kompas baru Anda, nilai-nilai tersebut menjadi landasan yang kokoh untuk setiap keputusan yang akan Anda ambil. Sulit sekali memberi Anda dalam buku ini, keseluruhan peralatan pengkondisian yang saya gunakan di seminar-seminar, tetapi izinkan saya mengingatkan Anda akan kuasa daya ungkit. Banyak orang yang mengikuti seminar Date With Destiny menempelkan daftar nilai-nilai mereka di tempat yang mencolok di tempat kerja mereka, di rumah, dan *di mana pun sehingga kelihatan oleh orang-orang yang akan menuntut standar baru yang lebih tinggi itu dari mereka.*

Oleh sebab itu, gunakanlah daya ungkit yang sama untuk menguatkan komitmen Anda terhadap nilai-nilai baru Anda. Lain kali ketika Anda membentak anak-anak, mungkin seseorang yang mengasihi Anda akan lewat dan mengatakan, "Bukankah belas kasih itu prioritas utamamu?"

"Kusentuh masa depan; kuajarkan."

—TANPA NAMA

Menyaksikan orang-orang mengendalikan hierarki nilai-nilai mereka dalam seminar Date With Destiny sungguh merupakan pengalaman yang memuaskan karena mencoloknya perbedaan antara seperti apa mereka itu pada Jumat paginya dengan menjadi apa mereka itu pada Minggu malamnya. Sementara transformasi terjadi, terjadilah keajaiban. Saya ingat seorang pria yang diseret

oleh istrinya ke program tersebut dan tidak mau hadir. Ketika kami mulai membicarakan tentang nilai-nilai dan kemungkinan mengadakan perubahan-perubahan dalam bidang tersebut, ia bersikeras, "Aku tidak perlu mengubah nilaiku yang mana pun." Nilainya yang nomor satu adalah kebebasan! Ia tidak senang "dipaksa" mengubah apa pun dalam kehidupannya yang tidak mau diubahnya; itu menjadi soal kendali sementara ia bersikeras tidak mau mengadakan perubahan apa pun.

Akhirnya saya berkata kepadanya, "Saya tahu Anda tidak perlu mengadakan perubahan apa pun. Saya juga tahu bahwa Anda bebas. Oleh karena itu, saya yakin Anda juga bebas untuk menambahkan beberapa nilai. Nilai-nilai apa sajakah yang mungkin bermanfaat bagi Anda untuk meningkatkan kualitas kehidupan Anda dan mungkin bahkan mempengaruhi takdir Anda?" Setelah beberapa lama merenung ia menjawab, "Ya mungkin *fleksibilitas* bisa saya tambahkan." Peserta yang lain tertawa. "Bagus," kata saya. "Di manakah Anda akan mengurutkan fleksibilitas itu dalam daftar Anda?" Kami mulai dari paling bawah terus ke atas, hingga akhirnya sampai di urutan keempat.

Begitu pria ini memutuskan bahwa itulah urutan yang tepat bagi nilai barunya tersebut, seorang peserta lainnya—seorang *chiropractor* (semacam dokter yang mengupayakan penyembuhan dengan peregangan)—yang duduk di belakangnya tiba-tiba berkata, "Hei, lihat itu!" Itu demikian jelasnya sehingga beberapa orang lainnya pun juga memperhatikannya. Fisiologi pria ini secara harfiah mulai berubah di depan mata kami. Ketika ia mengambil fleksibilitas menjadi salah satu nilainya, keseluruhan sikapnya tampak lebih rileks. Cara duduknya berubah, dan tampaknya ia bernapas dengan jauh lebih bebas. Bahkan ekspresinya pun berubah ketika otot-otot wajahnya tidak tegang lagi. Dengan fleksibilitas sebagai prioritas baru, sistem sarafnya jelas-jelas telah menangkap pesannya.

Lalu saya bertanya, "Ada lagi tidak, nilai-nilai yang mungkin ingin Anda tambahkan?" Pria ini merenung sejenak lalu menjawab, "Mungkin ... kerelaan memaafkan?" dengan nada bertanya. Kembali peserta yang lain tertawa. Inilah pria yang semula bersikap tegang dan bermusuhan, sekarang berubah 180 derajat. Sementara ia merenungkan di mana ia mau meletakkan kerelaan memaafkan itu dalam hierarki nilainya, sungguh memuaskan, menyaksikan perubahan-perubahan lebih lanjut yang terjadi dalam pembawaannya, pernapasannya, otot-otot wajahnya, dan gerak-geriknya. Selama akhir pekan itu orang-orang takjub menyaksikan perubahan-perubahan dramatis yang tercipta

hanya dengan menambahkan dua nilai saja ke dalam hierarki nilai-nilainya. Ia berbicara lebih lembut, wajahnya tampak "terbuka" dengan lebih banyak ekspresi, dan tampaknya ia benar-benar menjalin hubungan dengan sesamanya dengan cara-cara yang baru. Tiga tahun kemudian, kebebasan bahkan tidak lagi masuk daftar nilainya, dan keintiman dengan istrinya telah luar biasa berkembang.

"Kita adalah apa yang kita lakukan berulang-ulang."
—ARISTOTELES

Kehidupan mempunyai cara untuk menguji komitmen kita terhadap nilai-nilai kita. Ujian saya datang ketika saya baru naik ke pesawat ... dan tampaklah di sana Tuan Smith itu. Saya merasa amarah dan permusuhan bangkit di dalam diri saya, dengan intensitas yang belum pernah saya rasakan selama lebih dari dua tahun, terutama karena saya belum pernah berjumpa lagi dengannya. Buru-buru ia naik ke pesawat dan duduk di belakang. Sementara saya duduk, mengetahui bahwa ia di belakang saya, berbagai pertanyaan berkecamuk di benak saya: Apa yang seharusnya kulakukan? Haruskah kukonfrontasikan dia? Haruskah kudatangi saja dia, memandanginya, dan membuatnya salah tingkah? Saya tidak bangga dengan pertanyaan-pertanyaan tersebut, tetapi karena kejujuran adalah salah satu nilai tertinggi saya, saya utarakan apa adanya kepada Anda.

Dalam sekejap, tindakan-tindakan saya dipandu oleh nilai-nilai saya. Mengapa? Saya membuka buku catatan saya untuk menulis sesuatu, dan tampaklah hierarki nilai-nilai saya, di bagian depan buku saya tersebut. Di atasnya tertulis, "Yang terpenting bagiku dalam kehidupan ini adalah bersikap mengasihi dan hangat." Hmmm. "Bersikap cerdas." Hmmm. "Bersikap ceria. Bersikap jujur. Bersikap bergairah. Bersikap bersyukur. Bersikap gembira. Menghasilkan perbedaan ..." Nah, seperti yang bisa Anda bayangkan, kondisi saya pun berubah drastis. Jelas pola saya telah dipatahkan. Saya dihadapkan dengan pengingat tentang siapa saya sesungguhnya. Apa yang harus saya lakukan menjadi jelas.

Ketika pesawatnya mendarat, saya mendekatinya dengan tulus dan hangat, dan saya memberitahunya bahwa meskipun saya sama sekali tidak menghargai atau menyetujui perilakunya di masa lalu itu, saya telah memutuskan untuk tidak lagi mendendam sedemikian kuat terhadapnya, dan saya justru

mendoakannya agar berhasil. Kenangan saya tentangnya adalah wajahnya yang tertegun ketika saya berbalik meninggalkannya. Wah! Benar-benar pukulan emosional! Bahkan di lingkungan yang sangat menekan pun, saya telah hidup menurut apa yang saya yakini benar. Tidak ada dalam kehidupan ini yang dapat menandingi kepenuhan mengetahui bahwa Anda telah melakukan apa yang benar-benar Anda yakini sebagai kebenaran.

Hadiahkanlah diri sendiri dengan mengendalikan daya yang membentuk takdir Anda ini. Pastikanlah Anda meluangkan waktu untuk mengerjakan latihan-latihan yang dapat mengklarifikasikan prioritas-prioritas dalam kehidupan Anda.

Apakah mungkin mempunyai nilai-nilai dan tidak merasa menerapkannya? Anda bisa saja mempunyai sistem nilai-nilai yang hebat, yang memberikan arah yang luar biasa bagi kehidupan Anda, tetapi tetap merasa tidak bahagia, kecuali Anda memahami kuasa ...

16

ATURAN: KALAU ANDA TIDAK BAHAGIA, INILAH SEBABNYA!

"Bertanggungjawablah atas standar yang lebih tinggi daripada yang diharapkan siapa pun terhadap Anda."

—HENRY WARD BEECHER

Ketika menuliskan kata-kata ini, saya sedang memandang ke samudra Pasifik yang biru itu dari kamar saya di Hyatt Regency Waikoloa di Pulau Besar Hawaii. Saya baru saja menyaksikan sesuatu yang takkan terjadi lagi di Amerika Utara hingga tahun 2017: gerhana matahari total. Pagi itu saya dan Becky bangun pukul 5.30 sehingga kami, bersamaan dengan ribuan pengunjung lainnya, bisa menyaksikan kejadian astronomis yang langka itu.

Sementara orang banyak berkumpul di tempat menyaksikan, saya mulai menghibur diri dengan mengamati berbagai orang yang telah datang untuk menikmati pengalaman tersebut: semua orang mulai dari pengusaha top hingga keluarga yang sedang berlibur, mulai dari para ilmuwan yang menyeret lusinan teleskop hingga para pendaki yang telah memasang tenda mereka di lubang kawah, dan anak-anak yang mengetahui bahwa itu adalah kejadian yang seru hanya karena orangtua mereka yang mengatakan demikian. Itulah orang banyak yang telah terbang ke sana dari seluruh dunia, dengan biaya ribuan dolar, hanya demi kesempatan menyaksikan sesuatu yang akan berlangsung kira-kira hanya empat menit! Sedang apa kami semua itu? Kami semua ingin berdiri di dalam bayang-bayang! Kita ini benar-benar spesies yang menarik bukan?

Menjelang pukul 6.28 pagi, dramanya mulai tersingkap. Terasa sekali kecemasan di mana-mana, bukan saja karena mengharapkan kesempatan menyaksikan gerhana tersebut, melainkan juga ketakutan kecewa. Sebab pada pagi yang unik itu, awan telah berkumpul menghalangi pandangan. Sungguh menarik menyaksikan bagaimana orang menghadapi kemungkinan bahwa harapan mereka tidak akan terpenuhi. Jauh-jauh mereka datang untuk menyaksikan bukan semata-mata lewatnya bulan di depan matahari, melainkan gerhana matahari total selama empat menit—ketika bayang-bayang bulan akan sepenuhnya menghalangi sinar matahari dan menyelimuti kita dalam kegelapan. Mereka bahkan mempunyai sebutan khusus untuk itu: **totalitas!**

Menjelang pukul 7.10 awan telah bertambah dan semakin besar saja. Tiba-tiba saja sinar matahari menembus sebuah celah di antara awan-awan itu, dan sekilas kami semua sempat menyaksikan gerhana sebagian. Orang banyak menyambutnya dengan tepuk tangan bersemangat, tetapi awan segera kembali menghalangi, semakin gelap, sepenuhnya menghalangi pandangan kami. Menjelang momen totalitas itu—kegelapan total—menjadi jelaslah bahwa kami tidak akan dapat menyaksikan bulan menghalangi matahari tersebut.

Tiba-tiba saja ribuan orang mulai berlari menuju televisi berlayar besar yang telah dipasang oleh salah seorang dari banyak kru TV. Di sanalah kami duduk, menyaksikan gerhana matahari total tersebut melalui televisi nasional, tepat seperti semua orang lainnya di dunia! Pada saat-saat tersebut saya berkesempatan menyaksikan beragam emosi manusia yang tak terbatas. Masing-masing orang memberikan respons menurut **aturan mereka sendiri: keyakinan mereka tentang apa yang harus terjadi agar mereka senang dengan pengalaman tersebut.**

Seorang pria di belakang saya mulai mengumpat: "Jauh-jauh aku menghabiskan $4,000 kemari, hanya supaya bisa menyaksikan ini selama empat menit lewat *televisi?"* Seorang wanita beberapa meter dari kami terus saja mengatakan, "Tidak kusangka kita melewatkannya!" sementara putrinya yang riang dengan antusias mengingatkannya, "Tetapi itu kan terjadi sekarang, Bu!" Seorang wanita lainnya yang duduk di sebelah kanan saya mengatakan, "Luar biasa bukan? Saya merasa beruntung sekali berada di sini!"

Lalu terjadilah sesuatu yang dramatis. Sementara kami menyaksikannya di TV, sisa-sisa sinar matahari itu menghilang di balik bulan, saat itulah kami semua diselimuti kegelapan. Itu sama sekali tidak seperti turunnya malam

ketika langit menjadi gelap secara bertahap. Kegelapan saat itu datang tiba-tiba dan total! Pada awalnya terdengar seruan di sana sini, tetapi kemudian semua terdiam. Burung-burung beterbangan ke pohon dan juga terdiam. Itu benar-benar momen yang menakjubkan. Lalu, terjadilah sesuatu yang histeris. Sementara semua orang duduk dalam gelap, menyaksikan gerhana matahari tersebut di layar televisi, beberapa di antara mereka yang telah membawa kamera dan bertekad untuk mendapatkan hasilnya mulai mengambil foto. Dalam sekejap, kami kembali dibanjiri terang—bukan karena matahari—melainkan karena blitz kamera!

Namun, hampir-hampir secepat dimulainya, berakhirlah totalitas tersebut. Momen yang paling dramatis dari keseluruhan kejadian tersebut bagi saya adalah saat ketika seberkas sinar matahari keluar dari balik bulan, segera menerangi bumi seperti siang. Ketika itulah terpikirkan oleh saya, bahwa **tidak dibutuhkan terlalu banyak terang untuk menghapuskan kegelapan.**

Beberapa saat setelah sinar matahari kembali, sejumlah besar orang bangkit dan mulai beranjak. Saya bingung. Bukankah *gerhana mataharinya masih berlangsung.* Kebanyakan di antara mereka menggumamkan keluhan "jauh-jauh datang, tetapi melewatkan pengalaman seumur hidup." Tetapi beberapa jiwa yang terpesona terus menyaksikan dengan penuh sukacita. Yang paling ironis tentang semuanya itu adalah bahwa dalam waktu lima belas hingga dua puluh menit, angin telah membersihkan langit dari awan. Sekarang langit tampak biru cerah, dan gerhana mataharinya tersingkap untuk dilihat semua orang. Tetapi sudah tidak banyak lagi orang yang menyaksikan; kebanyakan telah kembali ke kamar mereka dengan menggerutu. Mereka terus memberi diri sendiri kepedihan karena harapan mereka tidak terpenuhi.

Seperti yang biasa saya lakukan, saya mulai mewawancarai orang-orang. Saya ingin mencari tahu bagaimana pengalaman mereka tentang gerhana matahari tersebut. Banyak orang membicarakan bagaimana itu merupakan pengalaman yang paling luar biasa, paling spiritual seumur hidup mereka. Seorang wanita hamil menggosok perutnya dan mengatakan entah bagaimana gerhana matahari tersebut telah menciptakan perasaan terhubungkan yang lebih kuat dengan janinnya, dan bahwa di tempat itulah ia paling tepat berada. Sungguh keyakinan dan aturan yang saling bertolak belakang yang saya perhatikan hari itu!

Akan tetapi, yang paling lucu bagi saya ketika itu adalah bahwa orang menjadi demikian bersemangat dan emosional terhadap sesuatu yang seperti

itu, yang sebenarnya hanya bayang-bayang selama empat menit. Kalau Anda benar-benar merenungkannya, itu tidaklah lebih ajaib daripada terbitnya matahari setiap paginya! Bisa Anda bayangkan kalau setiap paginya orang-orang di seluruh dunia bangun pagi-pagi agar mereka bisa menyaksikan matahari terbit? Bagaimana seandainya berita nasional maupun internasional dengan khusuk meliput setiap tahapannya dengan laporan-laporan yang mendalam, dengan penuh gairah melacak sinar matahari ke langit, dan semua orang menghabiskan paginya membicarakan tentang betapa ajaibnya itu? Bisa Anda bayangkan seperti apa hari-hari kita jadinya? Bagaimana seandainya CNN membuka setiap siarannya dengan: "Selamat pagi. Sekali lagi mukjizat telah terjadi—matahari telah terbit!"? Mengapakah kita tidak bereaksi demikian? Bisakah kita bereaksi demikian? Tentu bisa. Tetapi masalahnya, kita sudah terbiasa. Kita sudah terbiasa menyaksikan mukjizat terjadi setiap harinya di sekeliling kita sehingga kita bahkan tidak lagi memandangnya sebagai mukjizat.

Bagi kebanyakan orang, aturan-aturannya tentang apa yang berharga itulah yang mendiktenya untuk mengingini hal-hal yang langka dan bukannya menghargai mukjizat-mukjizat yang ada di mana-mana. *Apakah yang membedakan respons orang-orang,* mulai dari yang demikian kecewanya sehingga langsung menghancurkan kameranya di tempat, hingga orang-orang yang menikmati sukacita bukan saja hari itu melainkan juga akan mengalaminya setiap kali mereka menceritakan kepada yang lain tentang gerhana matahari tersebut di minggu-minggu, bulan-bulan, dan tahun-tahun mendatang?

Pengalaman kami tentang realitas tersebut tidak ada hubungannya dengan kenyataan, melainkan ditafsirkan melalui keyakinan-keyakinan yang mengendalikan: khususnya, *aturan-aturan masing-masing tentang apa yang harus terjadi agar kami senang.* **Saya menyebut keyakinan-keyakinan spesifik yang menentukan kapan kita mengalami kepedihan dan kapan kita mendapatkan kenikmatan ini,** *aturan.* Tidak memahami kuasanya bisa menghancurkan segala kemungkinan untuk menikmati kebahagiaan seumur hidup; sebaliknya, sepenuhnya memahami serta memanfaatkannya bisa mentransformasikan kehidupan Anda sama ampuhnya seperti apa pun yang telah kita bahas dalam buku ini.

Izinkan saya bertanya sebelum kita melanjutkan. **Apakah yang harus terjadi agar** ***Anda*** **senang?** Apakah Anda harus dirangkul, dicium, bercinta,

diberi tahu betapa Anda dihormati dan dihargai? Apakah Anda harus meraih sejuta dolar? Apakah Anda harus meraih nilai tertentu dalam golf? Apakah Anda harus diakui oleh bos Anda? Apakah Anda harus mencapai seluruh sasaran Anda? Apakah Anda harus mengendarai mobil yang tepat, pergi ke pesta-pesta yang tepat, dikenal oleh orang-orang yang tepat? Apakah Anda harus mengalami evolusi secara spiritual atau menunggu hingga Anda mencapai pencerahan total? Apakah Anda harus berlari lima mil setiap harinya? Apakah yang benar-benar harus terjadi agar Anda senang?

Sesungguhnya, tidak ada yang harus terjadi agar Anda merasa senang. Anda tidak membutuhkan gerhana matahari agar merasa senang. Anda bisa merasa senang sekarang ini mutlak *tanpa alasan apa pun/Renungkanlah.* Kalau Anda meraih satu juta dolar, bukan satu juta dolar tersebut yang memberi Anda kenikmatan. Melainkan aturan Anda sendiri, yang mengatakan, "Begitu aku mencapai target ini, barulah aku akan mengizinkan diriku untuk merasa senang." Saat itu, ketika Anda memutuskan untuk merasa senang, Anda mengirimkan pesan ke otak Anda untuk mengubah respons-respons Anda pada otot-otot wajah Anda, dada Anda, dan tubuh Anda, untuk mengubah pernapasan Anda, dan untuk mengubah biokimiawi di dalam sistem saraf Anda yang membuat Anda merasakan sensasi-sensasi nikmat.

Siapakah menurut Anda yang paling tidak senang pada saat gerhana matahari tersebut? Mereka yang paling ketat aturannya tentang apa yang harus terjadi sebelum mereka bisa merasa senang! Jelas bahwa para ilmuwan, dan para turis yang memandang dirinya sebagai ilmuwan, mungkin yang paling mengalami kepedihan. Banyak di antara mereka sudah menyiapkan agenda untuk dituntaskan selama empat menit tersebut sebelum mereka bisa merasa senang.

Jangan salah paham; tidak ada salahnya kalau Anda berkomitmen untuk berprestasi dan melakukan segalanya semampu Anda. Akan tetapi, bertahun-tahun yang lalu, saya mendapatkan pembedaan yang mengubah kualitas kehidupan saya selamanya: **selama kita menyusun kehidupan kita dengan cara di mana kebahagiaan kita tergantung pada sesuatu yang di luar kuasa kita, kita akan mengalami kepedihan.** Karena saya tidak mau lagi hidup dengan ketakutan diguncang oleh kepedihan, dan saya menganggap diri saya cerdas, saya rancang ulang aturan-aturan saya sehingga kapan saya merasakan kepedihan dan kapan saya merasakan kenikmatan itu adalah *kapan pun saya menganggapnya pantas menurut kapasitas saya untuk mengarahkan pikiran, tubuh,*

dan emosi-emosi saya sendiri. Secara spesifik, Becky dan saya sangat menikmati gerhana matahari tersebut. Kami datang ke Hawaii untuk alasan-alasan lain (untuk mengadakan program Sertifikasi tiga minggu saya), sehingga datang beberapa hari lebih awal ke sana untuk menyaksikan gerhana matahari tersebut merupakan bonus bagi kami.

Akan tetapi, alasan sesungguhnya kami merasa senang bukanlah karena pengharapan kami tidak tinggi; kami benar-benar menanti-nantikannya. Kunci bagi kebahagiaan kami bisa ditemukan di salah satu aturan kunci kami berdua: **kami telah memutuskan** bahwa aturan **kami untuk hari itu adalah bahwa kami akan menikmatinya apa pun yang terjadi.** Bukannya kami tidak punya pengharapan; hanya saja, kami telah memutuskan bahwa apa pun yang terjadi, kami akan menemukan jalan untuk menikmatinya.

Nah, seandainya Anda mengambil dan secara konsisten menerapkan aturan tersebut pada kehidupan Anda sendiri, dapatkah Anda melihat bagaimana itu akan mengubah segalanya yang Anda alami? Ketika saya memberi tahu orang-orang tentang aturan tersebut, ada orang yang menjawab, "Ya, tetapi Anda kan hanya menurunkan standar-standar Anda saja." Keliru sekali! Mengambil aturan tersebut justru *menaikkan* **standar-standar Anda.** Itu berarti Anda akan mengupayakan standar yang lebih tinggi berupa tetap senang terlepas dari kondisi-kondisi saat itu. Itu berarti Anda berkomitmen untuk bersikap cukup cerdas, cukup fleksibel, dan cukup kreatif untuk mengarahkan fokus dan evaluasi-evaluasi Anda dengan cara yang memungkinkan Anda mengalami kekayaan hidup yang sejati—mungkin *itulah* aturan yang paling hakiki.

Dalam bab sebelumnya Anda mulai merancang bagi diri sendiri suatu hierarki nilai-nilai untuk menyempurnakan dan mendefinisikan arah kehidupan Anda. Anda perlu memahami bahwa **apakah Anda merasa mencapai nilai-nilai Anda atau tidak sepenuhnya tergantung pada aturan-aturan Anda**—keyakinan-keyakinan Anda tentang apa yang harus terjadi agar Anda merasa sukses atau bahagia atau mengalami kasih. Anda boleh saja memutuskan untuk menjadikan kebahagiaan itu prioritas, tetapi kalau aturan Anda untuk kebahagiaan itu adalah bahwa segalanya harus berjalan sesuai rencana Anda, saya jamin Anda tidak akan mengalami nilai tersebut secara konsisten. **Kehidupan adalah kejadian yang berubah-ubah,** sehingga aturan-aturan kita haruslah diorganisasikan dengan cara-cara yang memungkinkan kita untuk beradaptasi, bertumbuh, dan menikmati. Penting sekali bagi kita memahami

keyakinan-keyakinan di bawah sadar ini, yang mengendalikan kapan kita memberi diri sendiri kepedihan dan kapan kita memberi diri sendiri kenikmatan.

HAKIM DAN JUKI

Kita semua mempunyai aturan dan standar yang berbeda-beda, yang mengatur bukan saja perasaan kita tentang segalanya yang terjadi dalam kehidupan kita, melainkan juga bagaimana kita akan bersikap dan bereaksi dalam situasi tertentu. Pada akhirnya, apa yang kita lakukan dan kita menjadi siapa adalah tergantung pada arah ke mana kita dibawa oleh nilai-nilai kita. Akan tetapi, demikian pulalah halnya, atau mungkin bahkan lebih penting lagi, yang akan menentukan emosi-emosi dan perilaku kita adalah **keyakinan-keyakinan kita tentang apa yang baik dan apa yang buruk, apa yang** *seharusnya* **kita lakukan dan apa yang harus kita lakukan. Standar-standar dan kriteria saksama inilah yang saya sebut** *aturan.*

Aturan adalah pemicu kepedihan atau kenikmatan apa pun yang Anda rasakan dalam sistem saraf Anda setiap saatnya. Seolah-olah kita mempunyai sistem pengadilan miniatur di dalam otak kita. *Aturan pribadi kita itulah hakim dan juri kita yang paling hakiki.* Semua itu yang menentukan apakah nilai tertentu itu terpenuhi atau tidak, apakah kita akan merasa senang atau tidak senang, apakah kita akan memberi diri sendiri kepedihan atau kenikmatan. Seandainya saya bertanya, misalnya, "Apakah tubuh Anda seksi?" bagaimanakah Anda akan menjawabnya? Itu akan tergantung pada apakah Anda menganggap Anda memenuhi kriteria tertentu yang Anda anggap sebagai kriteria tubuh seksi.

Berikut pertanyaan lainnya: "Apakah Anda hebat dalam bercinta?" Jawaban Anda akan tergantung pada aturan Anda tentang apa syaratnya untuk dikatakan hebat dalam bercinta, standar-standar yang Anda tentukan sendiri. Seandainya Anda mengatakan, "Benar, saya hebat dalam bercinta," saya akan **menemukan aturan Anda** dengan menanyakan pertanyaan kuncinya, *"Bagaimana Anda tahu* **bahwa Anda hebat dalam bercinta?** *Apakah yang harus terjadi* **agar Anda merasa hebat dalam bercinta?"**

Anda mungkin akan mengatakan sesuatu yang seperti, "Saya tahu saya hebat dalam bercinta sebab ketika saya bercinta dengan seseorang, biasanya ia mengatakan luar biasa." Ada juga yang mungkin mengatakan, "Saya tahu saya

hebat dalam bercinta karena pasangan saya sendiri yang mengatakannya demikian." Atau, "Saya tahu saya hebat dalam bercinta karena respons-respons pasangan saya." Ada juga yang mungkin mengatakan, "Saya tahu saya hebat dalam bercinta sebab saya senang kalau sedang bercinta." (Memangnya respons pasangan tidak penting sama sekali? Hmmm). Atau jawaban Anda mungkin saja hanya, "Tanyakan saja kepada orang-orang!"

Sebaliknya, ada orang yang tidak merasa dirinya hebat dalam bercinta. Apakah itu karena mereka memang *tidak* hebat dalam bercinta? Atau apakah itu karena aturan mereka yang *tidak benar}* Inilah pertanyaan penting yang harus dijawab. Kebanyakan, orang tidak akan merasa dirinya hebat dalam bercinta karena pasangan mereka tidak mengatakan demikian. Mungkin respons pasangan mereka penuh gairah, tetapi karena aturan spesifik mereka sendiri tidak terpenuhi, mereka merasa pasti bahwa dirinya tidak hebat dalam bercinta.

Kemalangan tidak merasakan emosi-emosi yang pantas kita rasakan ini tidaklah terbatas hanya pada hubungan atau bercinta. Kebanyakan orang mempunyai aturan yang sama tidak benarnya dalam mendefinisikan sukses, menghasilkan perbedaan, ketenteraman, kecerdasan, atau apa pun juga. *Segalanya dalam kehidupan kita, mulai dari bekerja hingga bermain, diatur oleh sistem hakim dan juri ini.*

Intinya di sini sederhana saja: aturan kita itulah yang mengendalikan respons-respons kita setiap saatnya seumur hidup kita. Selain itu tentunya, seperti yang telah Anda terka, aturan-aturan kita sejauh ini telah dibentuk secara sewenang-wenang. Seperti demikian banyak unsur lainnya dari Sistem Utama yang mengarahkan kehidupan kita itu, aturan-aturan kita juga merupakan hasil dari berbagai pengaruh yang pernah kita alami. Sistem hukuman dan imbalan yang membentuk nilai-nilai kita itu juga membentuk aturan-aturan kita. Bahkan, sementara kita mengembangkan aturan-aturan baru, kita juga mengembangkan keyakinan-keyakinan tentang apa syaratnya agar nilai-nilai tersebut terpenuhi, sehingga terus saja bertambah aturan baru. Dan, dengan tambahan aturan-aturan baru, kita sering cenderung mendistorsikan, mengambil kesimpulan umum, dan menghapuskan aturan-aturan lama kita. Kita mengembangkan aturan-aturan yang bertentangan. Bagi sementara orang, aturan-aturannya terbentuk dari hasratnya untuk memberontak terhadap aturan-aturan yang membesarkan mereka.

Apakah aturan-aturan yang memandu kehidupan Anda sekarang ini masih relevan dengan siapa Anda sekarang ini? Atau apakah Anda masih memegang aturan-aturan yang sempat membantu Anda di masa lalu, tetapi sekarang justru merugikan Anda? Apakah Anda masih memegangi aturan-aturan yang tidak benar dari masa kecil Anda?

"Orang bodoh mana pun bisa membuat aturan—dan setiap orang bodoh akan menentangnya."

— HENRY DAVID THOREAU

Aturan adalah jalan pintas bagi otak kita. Aturan itu membantu kita mempunyai rasa pasti tentang konsekuensi-konsekuensi dari tindakan-tindakan kita; demikianlah aturan-aturan itu memungkinkan kita untuk mengambil keputusan-keputusan secepat kilat tentang apa makna segalanya dan apa yang hendaknya kita lakukan.

Ketika seseorang tersenyum kepada Anda, seandainya Anda harus melibatkan diri dalam perhitungan-perhitungan rumit dan berkepanjangan untuk mengetahui apa maknanya itu, kehidupan Anda pasti diwarnai frustrasi. Namun, sebagai gantinya Anda mempunyai aturan yang mengatakan bahwa **kalau** seseorang tersenyum kepada Anda, itu berarti ia bahagia, atau ia ramah, atau mungkin suka kepada Anda. **Kalau** seseorang mengernyitkan dahinya kepada Anda, itu akan memicu aturan lain terhadap apa makna semuanya itu dan apa yang seharusnya Anda lakukan terhadap hal itu. Bagi sementara orang, **kalau** seseorang mengernyitkan dahinya terhadap mereka, **maka** aturan mereka adalah bahwa orang tersebut sedang berada dalam kondisi buruk dan hendaknya dihindari. Namun ada juga orang yang mungkin saja mempunyai aturan yang mengatakan, **"Kalau** seseorang berada dalam kondisi buruk, **maka** aku perlu mengubah kondisinya itu."

APAKAH ANDA KACAU ATAU SEMPURNA?

Saya teringat membaca sebuah kisah yang rumit dalam bukunya Gregory Bateson, *Steps to an Ecology of Mind.* Itu adalah catatan percakapannya dengan putrinya bertahun-tahun yang lalu, dan akan saya ceritakan ulang di sini bagi Anda. Suatu hari, putrinya mendekatinya dan mengajukan pertanyaan yang menarik: "Ayah, mengapa segalanya demikian mudah kacau?"

Ayahnya balik bertanya, "Apakah yang kamu maksudkan dengan 'kacau' itu, manis?"

Kata putrinya: "Ayah tahu kan, ketika segalanya tidak sempurna. Lihatlah meja tulis saya sekarang ini. Berantakan. Kacau. Padahal baru semalam saya berusaha menjadikannya sempurna. Tetapi tidak ada yang tetap sempurna. Semuanya mudah sekali menjadi kacau!"

Bateson pun bertanya kepada putrinya, "Coba tunjukkan seperti apa ketika segalanya sempurna?" Putrinya menanggapi dengan menempatkan segalanya di raknya, ke tempatnya masing-masing dan berkata, "Begini baru sempurna, Ayah. Tetapi pasti tidak akan tetap demikian."

Bateson bertanya, "Bagaimana kalau Ayah pindahkan kotak lukismu ke sini, kira-kira dua belas inci dari tempatnya semula?"

Kata putrinya, "Sekarang kacau, kan. Harus lurus dong, bukan miring seperti itu."

Lalu Bateson bertanya, "Bagaimana seandainya Ayah pindahkan pensilmu dari sini ke sini?"

"Lagi-lagi Ayah menjadikannya kacau," jawab putrinya.

"Bagaimana kalau buku ini dibiarkan sebagian terbuka?" Bateson kembali bertanya.

"Itu juga kacau!" jawab putrinya.

Maka Bateson pun menengok kepada putrinya itu dan berkata, "Manis, bukan segalanya yang mudah kacau. Hanya saja, kamu memandang *lebih banyak* kemungkinan segalanya menjadi kacau, dan hanya memandang satu kemungkinan segalanya menjadi sempurna."

Kebanyakan di antara kita telah menciptakan banyak cara untuk merasa tidak senang, dan hanya sedikit cara untuk benar-benar merasa senang. Saya selalu takjub menyaksikan luar biasa banyaknya orang yang aturan-aturannya sendiri mengikatnya pada kepedihan. Seolah-olah mereka itu mempunyai jaringan jalur neural yang sangat luas dan rumit yang menuntun ke kondisi yang justru mereka coba hindarkan, tetapi hanya mempunyai sedikit jalur neural yang telah mereka kaitkan dengan kenikmatan.

Contoh klasiknya adalah seorang pria yang menghadiri salah satu seminar Date With Destiny saya. Ia seorang eksekutif perusahaan terkenal yang terdaftar dalam Fortune 500, dikasihi oleh komunitasnya atas kontribusi-kontribusinya, seorang Ayah beranak lima yang sangat dekat dengan anak-

anak dan istrinya, dan seorang pria yang bugar fisiknya—seorang pelari maraton. Saya bertanya kepadanya, "Apakah Anda sukses?" Di luar dugaan semua orang yang hadir, dengan serius ia menjawab, "Tidak." Saya menanyakan lebih lanjut, *"Apa yang harus terjadi,* agar Anda merasa sukses?" (Ingatlah, inilah pertanyaan kunci yang akan selalu Anda ajukan untuk menemukan aturan-aturan Anda ataupun aturan-aturan orang lain).

Yang disebutkannya adalah sekian banyak aturan dan persyaratan kaku yang ia rasakan harus dipenuhinya baru ia merasa sukses dalam kehidupannya. Ia harus meraih $3 juta setahunnya dari upah (ketika itu ia hanya meraih $1,5 juta dalam bentuk upah, dengan tambahan $2 juta dalam bentuk bonus—tetapi bonus tidak masuk hitungan katanya), ia harus mempunyai hanya 8 persen lemak tubuh (ketika itu 9 persen), dan ia harus tidak pernah frustrasi terhadap anak-anaknya (ingatlah bahwa ia mempunyai lima anak, semuanya menuju ke arah yang berbeda-beda dalam kehidupannya). Bagaimanakah menurut Anda, kesempatan pria ini untuk merasa sukses, ketika ia harus memenuhi seluruh kriteria yang ketat dan jelas-jelas tidak masuk akal itu sekaligus? Akankah ia pernah merasa sukses?

Sebaliknya, ada lagi seorang pria ketika itu yang telah kami semua perhatikan sebagai praktisi yang sangat aktif karena demikian besarnya energinya. Tampaknya ia sangat menikmati seminar tersebut dan juga kehidupan ini. Saya pun menengok kepadanya dan mengajukan pertanyaan yang sama, "Apakah Anda sukses?" Mimiknya langsung ceria sementara ia menjawab, "Pasti!" Maka saya tanyakan kepadanya, "Apakah yang harus terjadi agar *Anda* merasa sukses?" Dengan senyum lebar ia menjawab, "Mudah sekali. Saya tinggal bangkit, melihat ke bawah, dan melihat bahwa saya berada di atas tanah!" Hadirin pun tertawa. Ia melanjutkan, "Setiap harinya di atas tanah itu jelas hari yang hebat!" Aturannya itu telah menjadi favorit staf Date With Destiny saya, dan seak saat itu, di setiap program, kami memajangnya untuk mengingatkan kami masing-masing, betapa suksesnya kami begitu kami membuka selimut kami setiap paginya.

Seperti sang dirut yang tidak memenuhi aturan-aturannya sendiri, **Anda mungkin saja menang, tetapi merasa kalah karena papan skor yang Anda gunakan itu tidak adil.** Bukan saja itu tidak adil bagi Anda sendiri, melainkan juga tidak adil bagi pasangan Anda dan anak-anak Anda, orang-orang dengan siapa Anda bekerja setiap harinya, dan semua orang lainnya yang kehidupan-

nya Anda sentuh. Kalau Anda terlanjur membentuk aturan-aturan yang membuat Anda merasa frustrasi, marah, tersinggung, atau tidak sukses—atau Anda tidak mempunyai aturan yang jelas untuk mengetahui kapan Anda bahagia, sukses, dan sebagainya—emosi-emosi tersebut mempengaruhi cara Anda memperlakukan orang-orang di sekeliling Anda dan juga bagaimana perasaan mereka ketika berada di dekat Anda. Juga, entah Anda menyadarinya atau tidak, sering kali Anda menghakimi orang melalui seperangkat aturan yang mungkin tidak pernah Anda ungkapkan—tetapi kita semua mengharapkan orang mematuhi aturan-aturan kita bukan? Kalau Anda keras terhadap diri sendiri, Anda kemungkinan besar juga akan keras terhadap orang lain.

Mengapa sampai ada yang memberlakukan aturan-aturan yang demikian ketat terhadap dirinya sendiri dan terhadap orang-orang yang paling mereka kasihi? Alasan utamanya ada hubungannya dengan pengkondisian kebudayaan. Banyak di antara kita yang takut kalau kita tidak mempunyai aturan yang sangat ketat, maka kita tidak akan terdorong untuk sukses, kita tidak akan termotivasi untuk bekerja keras dan berprestasi. Sesungguhnya, Anda tidak perlu mempunyai aturan-aturan sulit yang menggelikan untuk memastikan diri terdorong! Kalau seseorang membuat aturan-aturannya terlalu ketat, terlalu menyakitkan, segeralah ia akan menyadari bahwa apa pun yang dilakukannya, ia tidak mungkin menang, dan ia mulai mengalami ketidakberdayaan yang dipelajari. Tentunya, kita perlu menggunakan kuasa sasaran-sasaran, *daya tarik masa depan yang menawan,* untuk menarik kita maju, tetapi harus kita pastikan agar di dasar semuanya itu kita juga mempunyai aturan-aturan yang memungkinkan kita bahagia *setiap saat kita ingin bahagia.*

APAKAH ATURAN-ATURAN ANDA MEMBERDAYAKAN ANDA ATAU TIDAK MEMBERDAYAKAN ANDA?

Kita perlu mengembangkan aturan-aturan yang menggerakkan kita untuk mengambil tindakan, yang membuat kita merasa bersukacita, yang membuat kita menindaklanjuti—bukan aturan-aturan yang menghambat kita. Saya telah menemukan bahwa ada sejumlah besar pria wanita yang membentuk aturan-aturan untuk hubungan-hubungan yang menjadikannya mutlak *mustahil* bagi mereka untuk sukses di bidang tersebut. Misalnya, aturan sebagian orang untuk kasih adalah, "Kalau kamu mengasihi aku, kamu akan melakukan apa

pun yang aku mau kamu lakukan". Atau, "Kalau kamu mengasihi aku, aku boleh-boleh saja merengek, mengeluh, merongrong, dan kamu harus menerimanya saja." Apakah itu aturan-aturan yang pantas? Sama sekali tidak! Aturan-aturan itu sama sekali tidak adil bagi siapa pun juga.

Seorang wanita yang mengikuti seminar Date With Destiny saya mengatakan bahwa ia benar-benar ingin menjalin hubungan erat dengan seorang pria, tetapi tampaknya ia tidak mampu memelihara suatu hubungan lebih dari tahapan "asyiknya kejar-kejaran" yang semula. Ketika saya tanyakan kepadanya, "Apakah yang harus terjadi agar Anda tertarik kepada seorang pria?" aturan-aturannya membantu kami langsung mengerti apa tantangannya itu. Agar ia merasa tertarik kepada seorang pria, sang pria harus terus mengejarnya, walaupun ia sendiri terus menolak. Seandainya sang pria terus bekerja keras, berusaha mendobrak hambatannya, itu membuat wanita ini luar biasa tertarik kepada sang pria; bagi wanita ini, itu berarti pria tersebut sangat besar kuasanya.

Akan tetapi, yang menarik adalah aturannya yang kedua. Seandainya sang pria terus berupaya selama lebih dari satu bulan, wanita ini kehilangan penghormatannya dan oleh karenanya juga kehilangan ketertarikannya kepada sang pria. Jadi, coba terka apa yang akan terjadi? Ada juga pria yang mau menerima penolakannya dan terus mengejarnya, tetapi tentunya kebanyakan akan segera menyerah. Demikianlah wanita ini tidak akan pernah menjalin hubungan dengan pria. Lalu, beberapa yang ulet diam-diam akan berkenan di hati wanita ini selama beberapa lama, tetapi setelah kira-kira satu bulan, wanita ini tidak akan berminat lagi. Ia mendapati dirinya tidak mampu tetap tertarik kepada seorang pria selama lebih dari satu bulan sebab tidak ada pria yang mampu memperkirakan jadwal wanita yang rumit ini.

Aturan apa sajakah yang Anda punyai, yang sama tidak mungkin dipenuhinya? Bagi sementara orang, agar mereka merasa memegang kendali dalam konteks apa pun, mereka harus mengetahui lebih dahulu apa yang akan terjadi kemudian. Bagi yang lain, agar mereka merasa yakin dalam bidang tertentu, mereka harus berpengalaman melakukannya sendiri. Seandainya demikian aturan saya untuk keyakinan, tidak mungkin saya mencapai sebagian besar dari apa yang telah saya lakukan dalam kehidupan saya! Sebagian besar sukses saya telah datang berkat kemampuan saya untuk membuat diri merasa pasti bahwa saya bisa mencapainya, walaupun saya belum mempunyai acuan

tentang hal itu. Aturan saya untuk keyakinan adalah, "Kalau aku memutuskan untuk bersikap yakin, maka aku akan merasa yakin terhadap apa pun, dan keyakinanku akan membantuku sukses."

Kompetensi adalah satu lagi aturan yang menarik. Aturan beberapa orang untuk kompetensi adalah, "Kalau aku telah mengerjakan sesuatu dengan sempurna selama beberapa tahun, barulah aku kompeten." Aturan orang lainnya adalah, "Kalau aku pernah mengerjakannya dengan efektif satu kali saja, aku sudah kompeten." Dan bagi yang lain, kompetensi adalah, "Kalau aku pernah mengerjakan apa pun yang seperti ini, aku tahu bahwa aku juga bisa menguasai ini, dan itu berarti aku kompeten."

Sudahkah Anda lihat dampak dari aturan-aturan seperti itu terhadap keyakinan Anda, kebahagiaan Anda, rasa memegang kendali Anda, kualitas tindakan-tindakan Anda, dan kehidupan Anda?

ATURLAH PERMAINANNYA AGAR ANDA BISA MENANG

Dalam bab sebelumnya, kita telah mencurahkan waktu cukup banyak untuk membentuk nilai-nilai. Akan tetapi, seperti telah saya nyatakan, kalau Anda tidak menjadikan aturan-aturan Anda itu mungkin tercapai, Anda tidak akan pernah merasa nilai-nilai tersebut terpenuhi. Ketika saya baru mulai mengembangkan ide-ide saya tentang merancang takdir, saya hanya mempunyai satu konsep tentang nilai-nilai dan belum mempunyai konsep tentang aturan-aturan, sehingga apakah seseorang merasa di jalurnya atau tidak itu benar-benar tidak pasti sifatnya. Begitu saya menemukan aturan-aturan itu, saya mulai memahami sumber kepedihan dan kenikmatan dalam pengalaman kita. Saya mengerti bahwa aturan-aturan itulah alat pemicu emosi manusia, dan mulai mengevaluasi bagaimana saya bisa menggunakan aturan-aturan itu dengan lebih efektif.

Seperti telah saya katakan sebelumnya, segera menjadi jelaslah bagi saya bahwa sebagian besar orang itu cenderung mengalami kepedihan. Aturan-aturan mereka menjadikannya sangat sulit untuk merasa senang, dan sangat mudah untuk merasa tidak senang. Izinkan saya memberi Anda contoh yang hebat. Berikut adalah nilai-nilai seorang wanita yang sebut saja namanya Laurie, yang mengikuti salah satu seminar Date With Destiny saya:

NILAI-NILAI LAMA YANG DITUJU LAURIE

Kasih
Kesehatan
Ketenteraman
Kebebasan
Sukses
Penerimaan
Kesempurnaan
Keharmonisan
Penghormatan
Integritas
Kejujuran
Kegembiraan

Sekilas, nilai-nilai tersebut tampak mengagumkan bukan? Anda akan menyangka bahwa wanita ini mungkin penuh kasih dan sehat serta berorientasi pada kebebasan. Akan tetapi, setelah dicermati, kelihatanlah beberapa tantangannya. Nilai ketiga Laurie adalah ketenteraman, dan nilai keempatnya adalah kebebasan. Apakah keduanya terdengar cocok?

Kenyataannya adalah bahwa wanita ini cenderung mengalami kepedihan luar biasa. Ia frustrasi berat, dan secara harfiah menjadi pertapa, bersembunyi dari orang-orang. Tidak ada ahli terapi yang sanggup menemukan penyebabnya. Mereka semua menggali perilakunya, ketakutannya, dan emosinya, bukan mempelajari cara kerja Sistem Utamanya dalam mengevaluasi setiap kejadian dan pengalaman hidupnya.

Oleh karena itu, saya pun mulai memancing aturan untuk tiap-tiap nilainya itu: **"Apakah yang harus terjadi agar Anda merasa _________ ?"** Agar ia merasakan kasih, jawabannya adalah, "Saya harus merasa telah berhasil mengupayakannya. *Saya harus merasa bahwa semua keyakinan saya bisa diterima dan ddisetujui semua orang yang saya jumpai.* Saya tidak merasa dikasihi kecuali saya sempurna. Saya harus menjadi ibu yang hebat, istri yang hebat," dan sebagainya.

Kami segera mulai melihat masalahnya. **Kasih** adalah nilai tertinggi dalam daftarnya, sumber kenikmatan terbesar yang mungkin dirasakannya dalam tubuhnya. Namun, aturan-aturannya tidak memungkinkannya untuk memberi diri sendiri kenikmatan tersebut kecuali ia memenuhi kriteria rumit yang

di luar kendalinya itu! Seandainya kita menjadikan kemampuan kita untuk merasa dikasihi itu tergantung pada semua orang menerima pandangan kita, kita tidak akan sering-sering merasakan kasih bukan? Pada dasarnya terlalu banyak orang yang berbeda-beda ide dan keyakinannya, dan oleh karenanya terlalu banyak cara bagi kita untuk merasa tidak senang.

Bagaimana kita tahu apakah suatu aturan itu memberdayakan atau tidak memberdayakan kita? Ada tiga kriteria utamanya:

1. Suatu aturan itu tidak memberdayakan kalau **mustahil dipenuhi.** Kalau kriteria Anda terlalu rumit, bervariasi, atau sangat tinggi intensitasnya sehingga Anda tidak pernah mungkin menang dalam kehidupan ini, jelas-jelas aturan Anda itu tidak memberdayakan.

2. Suatu aturan itu tidak memberdayakan kalau **sesuatu yang di luar kuasa Anda menentukan apakah aturan tersebut terpenuhi atau tidak.** Misalnya, kalau orang lain harus menanggapi Anda dengan cara tertentu, atau kalau lingkungan harus bagaimana, jelas-jelas Anda mempunyai aturan yang tidak memberdayakan. Contoh klasik tentang hal ini adalah orang yang menantikan gerhana matahari tersebut, yang tidak mungkin bahagia kecuali cuaca—sesuatu yang di luar kuasa mereka—bersikap menurut harapan mereka yang spesifik.

3. Suatu aturan itu tidak memberdayakan kalau **itu memberi Anda hanya sedikit cara untuk merasa senang dan banyak sekali cara untuk merasa tidak senang.**

Laurie telah memenuhi ketiga kriteria tersebut untuk aturan yang tidak memberdayakan, bukan? Harus merasa bahwa semua keyakinannya diterima dan disetujui orang-orang adalah kriteria yang mustahil. Dituntut lingkungan eksternal, sesuatu yang di luar kuasanya—opini orang lain—untuk membuat-nya merasa senang. Aturan itu memberikan banyak sekali cara untuk merasa tidak senang, dan tidak memberikan cara yang jelas untuk merasa senang.

Berikut adalah beberapa aturan lainnya untuk hierarki nilai-nilainya:

NILAI-NILAI LAMA YANG DITUJU LAURIE DAN ATURAN-ATURANNYA

Kasih: Saya harus merasa telah berhasil mengupayakannya, di mana semua keyakinan saya diterima dan disetujui. Saya tidak bisa merasa dikasihi kecuali saya *sempurna!* Saya harus menjadi ibu dan istri yang hebat.

Kesehatan: Saya harus merasa diet saya sempurna menurut standar-standar saya yang ketat. Saya harus sepenuhnya terbebas dari kepedihan fisik. Saya harus merasa lebih sehat daripada semua orang yang saya kenal dan menjadi teladan.

Ketenteraman: Semua orang harus suka kepada saya. Saya harus merasa bahwa semua orang yang saya jumpai yakin bahwa saya ini orang yang baik. Saya harus merasa pasti bahwa tidak akan ada perang nuklir. Saya harus mempunyai uang jauh lebih banyak dalam tabungan saya daripada yang sudah ada.

Kebebasan: Saya harus memegang kendali atas tuntutan kerja saya, jam kerja saya, upah saya, opini saya, dan sebagainya. Saya harus cukup aman secara keuangan untuk tidak hidup dalam stres atau tekanan yang berhubungan dengan keuangan.

Seberapa besarkah kemungkinannya menurut Anda, bahwa Laurie akan memenuhi salah satu nilainya, kalau ada? Bagaimana dengan aturannya untuk kesehatan? "Saya harus merasa diet saya *sempurna* menurut standar-standar saya yang ketat." Bukan saja ia vegetarian, melainkan juga memakan makanan mentah, tetapi masih juga tidak merasa sempurna! Seberapa besar kesempatan Anda untuk lebih sehat daripada semua orang yang Anda kenal? Tidak besar bukan, kecuali Anda *nongkrong* di unit perawatan intensif!

NILAI-NILAI LAMA YANG DIHINDARKAM LAURIE DAN ATURAN-ATURANNYA

Penolakan: Saya merasa ditolak kalau seseorang *tidak* mempunyai keyakinan yang sama dengan saya, kalau seseorang tampaknya lebih tahu daripada saya.

Kegagalan: Saya merasa gagal kalau seseorang tidak percaya bahwa saya ini orang yang baik. Saya merasa gagal kalau saya tidak merasa cukup mendukung diri sendiri atau keluarga saya.

Amarah: Saya merasa marah kalau saya tidak merasa apa yang saya kerjakan dihargai, ketika orang menghakimi saya sebelum mengenal saya.

Aturan-aturan menyangkut nilai-nilai yang dihindarkannya itu juga sama melumpuhkannya. Perhatikanlah betapa mudah ia merasa tidak senang, dan betapa sulit ia merasa senang. Kalau seseorang tidak mempunyai keyakinan yang sama dengannya sudah membuatnya merasa ditolak, ia pasti akan sering sekali patah hati. Dan seberapa besar kesempatan Anda dihakimi orang sebelum mereka mengenal Anda? Hanya kira-kira seratus persen! Dengan aturan-aturan seperti itu, bisakah Anda bayangkan seperti apa hidup dalam tubuh Laurie itu? Ia penuh dengan kepedihan, dan salah satu sumber kepedihannya yang terbesar, kalau Anda pelajari aturan-aturannya, adalah orang lain. Setiap kali ia berada di dekat orang lain, ia menghadapi risiko orang tersebut tidak sama keyakinannya dengannya, atau tidak suka kepadanya, atau menghakiminya. Tidaklah mengherankan kalau ia bersembunyi! Akhirnya saya mengatakan, "Menurut saya, seseorang yang mempunyai nilai-nilai dan aturan-aturan seperti ini pasti sakit maag." Katanya, "Saya memang sakit maag."

Sayangnya, pengalaman Laurie itu tidaklah unik. Tentu, beberapa aturannya lebih ketat daripada aturan yang lain. Tetapi Anda akan benar-benar heran ketika Anda menemukan betapa tidak adilnya aturan-aturan Anda sendiri ketika Anda mulai mencermatinya! Di seminar Date With Destiny, kami menarik beberapa orang yang paling sukses di Amerika—orang-orang yang tingkat keterampilan dan pengaruhnya dalam kebudayaan ini tiada tara. Namun, sementara di luarnya mereka sukses, banyak yang tidak bahagia dan tidak merasakan kepenuhan yang pantas mereka rasakan. Pasti penyebabnya adalah konflik nilai-nilai atau aturan-aturan yang tidak pantas.

SOLUSINYA

Solusinya sederhana saja. Untuk menjadikan kehidupan kita efektif, kita tinggal membentuk sistem mengevaluasi yang mencakup aturan-aturan yang mungkin *dicapai,* yang **memudahkan kita untuk merasa senang dan sulit** untuk merasa tidak senang, yang terus menarik kita ke arah yang ingin kita tuju. Tentunya, akan bermanfaat kalau kita mempunyai aturan-aturan yang memberi kita kepedihan. Kita perlu mempunyai batas-batas; kita perlu mempunyai semacam tekanan yang mendorong kita. Saya tidak bisa mengecap jus jeruk yang segar kecuali saya mempunyai gelas, sesuatu yang berbatas, untuk menampung jus tersebut. Kita semua mempunyai batas-batas, baik sebagai masyarakat maupun sebagai individu. Namun sebagai permulaan,

hendaknya kita setidaknya mengubah diri kita agar kita dapat mengalami kenikmatan secara lebih konsisten dalam kehidupan kita. Ketika orang selalu merasa senang, mereka cenderung memperlakukan sesamanya dengan lebih baik, dan mereka cenderung memaksimalkan potensi mereka sebagai manusia.

Lalu apakah sasaran kita? Begitu kita merancang nilai-nilai kita, kita harus memutuskan bukti apa yang kita butuhkan sebelum kita memberi diri sendiri kenikmatan. Kita perlu merancang aturan-aturan yang akan menggerakkan kita ke arah nilai-nilai kita, yang jelas-jelas akan mungkin dicapai, menggunakan kriteria yang bisa kita kendalikan secara pribadi sehingga *kita* sendiri yang membunyikan belnya daripada menunggu dunia luar membunyikannya.

Berdasarkan persyaratan-persyaratan ini, Laurie mengubah urutan beberapa nilainya dan sama sekali mengubah aturan-aturannya untuk mencapainya. Berikut adalah nilai-nilai dan aturan-aturannya yang baru:

**NILAI-NILAI BARU YANG DITUJU LAURIE
DAN ATURAN-ATURANNYA**

Kasih: Saya mengalami kasih setiap kali saya mengungkapkan kasih, memberikan kasih kepada sesama, atau membiarkan diri menerima kasih.

Kesehatan: Saya sehat ketika saya mengatakan betapa mengagumkan perasaan saya!

Kegembiraan: Saya gembira ketika menemukan sukacita dan kenikmatan dalam prosesnya.

Rasa Bersyukur: Saya merasa bersyukur ketika saya menghargai segala hal yang saya punyai dalam kehidupan saya sekarang ini.

Kebebasan: Saya merasa bebas ketika saya hidup menurut keyakinan-keyakinan saya dan menerima pilihan untuk menciptakan kebahagiaan bagi diri saya sendiri.

Perhatikanlah bahwa sekarang kegembiraan menjadi prioritas baru. Ini mentransformasikan pengalaman hidupnya, belum lagi hubungannya dengan putri dan suaminya. Namun, yang bahkan lebih hebat adalah perubahan-perubahan yang ia adakan dalam aturan-aturannya. Mengubah nilai-nilainya saja akan terbatas dampaknya selama aturan-aturannya tidak mungkin tercapai.

Apakah yang telah dilakukan wanita ini? Ia telah mengubah seluruh kehidupannya sehingga ia sendiri yang memegang kendali. **Perlu kita ingat bahwa harga diri kita terkait dengan kemampuan kita untuk tnerasa memegang kendali atas kejadian-kejadian dalam lingkungan kita.** Aturan-aturan ini memungkinkan Laurie selalu memegang kendali bahkan tanpa berusaha.

Apakah aturan-aturan barunya untuk **kasih** itu mungkin dicapai? Tentu! Siapakah yang memegang kendali? Dia sendiri! Kapan pun ia bisa memutuskan untuk mengasihi terhadap dirinya sendiri maupun sesamanya, dan sekarang ia bisa memberi dirinya sendiri emosi yang disebut kasih tersebut. Ia akan mengetahui bahwa ia memenuhi nilai-nilainya yang tertinggi. Seberapa seringkah ia bisa melakukannya? *Setiap harinya!* Ada banyak cara untuk melakukannya sebab ada banyak orang yang bisa dikasihinya: dirinya sendiri, keluarganya, teman-temannya, dan orang yang belum dikenalnya. Bagaimana dengan aturan barunya untuk **kesehatan?** Yang indah tentang aturan barunya ini adalah bahwa bukan saja ia sendiri yang memegang kendali—sebab ia bisa mengakui betapa mengagumkan perasaannya setiap saat—dan bukan saja aturan ini mungkin dicapai, melainkan juga, kalau ia secara teratur mengakui merasa senang, bukankah ia akan menguatkan pola menjadi lebih sehat?

Selain itu, Laurie juga mengambil nilai-nilai baru yang dihindarkannya. Ia pilih emosi-emosi yang ia tahu harus dihindarkannya agar sukses: kenegatifan dan sikap menunda-nunda. Ingatlah, kita ingin *membalikkan proses bagaimana kebanyakan orang bersikap. Kita ingin membuat merasa tidak senang itu sulit, dan merasa senang itu mudah.*

Dengan aturan-aturan barunya menyangkut nilai-nilai yang dihindarkan, ia tidak lagi tergantung pada penerimaan orang lain. Aturannya tentang sikap menunda-nunda didasarkan pada kesadarannya bahwa mengharapkan kesem-

KILAI-NILAI BARU YANG DIHINDARKAN LAURIE DAN ATURAN-ATURANNYA

Kenegatifan: Saya menghindarkan terus-menerus *tergantung pada penerimaan orang lain* untuk kebahagiaan dan sukses saya yang paling hakiki.

Sikap menunda-nunda: Saya menghindarkan terus-menerus mengharapkan kesempumaan dari diri sendiri maupun orang lain.

purnaan itu menciptakan kepedihan, dan sebelumnya ia enggan memulai proyek-proyek yang akan menciptakan kepedihan, maka selama ini ia menunda-nunda. Perubahan-perubahan dalam nilai-nilai dan aturan-aturan ini telah mengarahkan kembali kehidupannya ke tingkatan yang melampaui apa pun yang mungkin dibayangkannya.

Berikut adalah tugas bagi Anda: berdasarkan nilai-nilai baru yang telah. Anda tentukan bagi diri sendiri pada bab sebelumnya, **ciptakanlah aturan-aturan untuk nilai-nilai yang Anda tuju, yang memudahkan Anda merasa senang, dan aturan-aturan untuk nilai-nilai yang Anda hindarkan, yang menyulitkan Anda merasa tidak senang. Idealnya, ciptakanlah sebuah** *menu* **kemungkinan dengan banyak cara untuk merasa senang.** Berikut beberapa contoh aturan saya:

CONTOH NILAI-NILAI YANG SAYA TUJU DAN ATURAN-ATURANNYA

Kesehatan dan Vitalitas: Setiap kali saya merasa terpusat, berkuasa, atau seimbang; setiap kali saya melakukan apa pun yang meningkatkan kekuatan saya, fleksibilitas saya, atau daya tahan saya; setiap kali saya melakukan apa pun yang menggerakkan saya menuju rasa sejahtera secara fisik; setiap kali saya makan makanan yang banyak mengandung air atau hidup menurut filosofi kesehatan saya sendiri.

Kasih dan Kehangatan: Setiap kali saya bersikap hangat dan mendukung terhadap teman-teman, keluarga, atau orang yang belum saya kenal; setiap kali saya fokus pada bagaimana caranya membantu; setiap kali saya mengasihi terhadap diri sendiri; setiap kali kondisi keberadaan saya meningkatkan perasaan orang lain.

Belajar dan Bertumbuh: Setiap kali saya mendapatkan pembedaan baru yang bermanfaat; setiap kali saya merentangkan diri sendiri melampaui keleluasaan; setiap kali saya memikirkan kemungkinan baru; setiap kali saya berkembang atau menjadi lebih efektif; setiap kali saya menerapkan apa pun yang saya ketahui dengan cara yang positif.

Berprestasi: Setiap kali saya fokus pada nilai kehidupan saya seperti yang sudah tercipta; setiap kali saya tetapkan suatu hasil akhir dan mencapainya; setiap kali saya belajar apa pun atau menciptakan nilai bagi diri sendiri atau orang lain.

Anda mungkin mengatakan, "Bukankah ini hanya permainan? Tidak bisakah saya menentukannya sehingga saya memenuhi aturan saya untuk kesehatan hanya dengan *bernapas?"* Tentu, Anda bisa saja mendasarkannya pada sesuatu yang sesederhana itu. Namun idealnya, Anda perlu merancang aturan-aturan Anda sehingga dengan mengejarnya Anda mendapatkan lebih banyak apa yang Anda inginkan dalam kehidupan Anda. Mungkin Anda juga mengatakan, "Bukankah saya akan kehilangan motivasi saya untuk sukses kalau tidak ada motivasi kepedihan?" Percayalah. Kehidupan akan memberi Anda cukup kepedihan kalau Anda tidak menindaklanjutinya. Anda tidak perlu menambahkannya dengan menciptakan aturan-aturan yang membuat Anda selalu merasa tidak senang.

Dalam sosiologi, ada konsep yang dikenal sebagai "etnosentrisme" yang berarti kita mulai menganggap bahwa aturan, nilai-nilai, dan keyakinan-keyakinan kebudayaan kita itulah satu-satunya yang sah. Ini adalah cara berpikir yang sangat membatasi. Setiap orang di sekeliling Anda mempunyai aturan dan nilai-nilai yang berbeda dari Anda, dan nilai-nilai mereka itu tidaklah lebih baik atau lebih buruk daripada yang Anda pahami. Pertanyaan kuncinya bukanlah apakah aturan-aturan itu benar atau salah, melainkan apakah aturan-aturan itu **memberdayakan atau tidak memberdayakan Anda.** Sebenarnya ...

SETIAP KEKECEWAAN ADALAH PELANGGARAN ATURAN

Pikirkan terakhir kalinya Anda kecewa terhadap seseorang. Apakah itu benar-benar karena orang tersebut, atau apakah itu tentang *sesuatu yang dilakukannya, atau dikatakannya, atau tidak dilakukannya sebagaimana seharusnya menurut Anda?* Apakah Anda marah terhadapnya, atau apakah Anda marah karena mereka *melanggar salah satu aturan Anda?* **Di dasar setiap kekecewaan emosional yang pernah Anda alami terhadap sesama itu adalah pelanggaran** *aturan.* Seseorang melakukan sesuatu, atau tidak melakukan sesuatu, yang melanggar salah satu keyakinan Anda tentang apa yang harus atau seharusnya ia lakukan.

Misalnya, aturan sementara orang untuk penghormatan adalah, *"Kalau* kamu menghormati aku, kamu tidak akan pernah meninggikan suaramu." Kalau seseorang dengan siapa Anda menjalin hubungan tiba-tiba saja

membentak, Anda tidak akan merasa dihormati kalau aturan Anda seperti itu. Anda akan marah karena aturan tersebut dilanggar. Akan tetapi, aturan pasangan Anda mungkin saja, "Kalau aku menghormati, maka aku jujur tentang semua perasaanku dan emosiku—entah baik atau buruk atau cuek—dan aku mengungkapkannya apa adanya saat itu." Bisa Anda bayangkan konflik yang mungkin terjadi di antara keduanya?

Demikianlah skenario yang terjadi di antara Becky dengan saya ketika baru menjalin hubungan. Kami mempunyai aturan yang sangat berbeda tentang bagaimana caranya menunjukkan penghormatan terhadap yang lain. Mengapa? Saya dibesarkan di lingkungan di mana Anda akan mendapatkan banyak kepedihan kalau tidak jujur. Anda tidak boleh ke luar ruangan di tengah-tengah percakapan. Aturan nomor satu adalah Anda bertahan di sana dan Anda mengungkapkan emosi-emosi jujur Anda, walaupun Anda tahu Anda mungkin keliru, tetapi Anda tetap bertahan di sana hingga segalanya tuntas.

Sementara itu, Becky dibesarkan dalam keluarga di mana aturan-aturannya berbeda sekali tetapi sama jelasnya. Ia diajarkan, "Kalau tidak ada sesuatu yang baik untuk kamu katakan, jangan mengatakan apa pun; kalau kamu hormat kepada seseorang, jangan pernah meninggikan suaramu terhadapnya; kalau seseorang sampai meninggikan suaranya terhadapmu, satu-satunya jalan untuk memelihara kehormatanmu adalah bangkit dan pergi ke luar ruangan."

Dengan konflik aturan seperti itu menyangkut penghormatan, Becky dan saya sama-sama membuat satu sama lain gila. Kami hampir-hampir tidak jadi menikah karenanya. Aturan itu menentukan segalanya—ke mana kita pergi, apa yang kita kenakan, siapa kita; apa yang bisa kita terima, apa yang tidak bisa kita terima, siapa saja teman kita, dan apakah kita senang atau sedih dalam situasi apa pun.

Aturan sementara orang untuk menangani kekecewaan adalah, "Kalau kamu peduli kepadaku, tinggalkanlah aku sendirian dan biarkanlah kutangani dengan caraku sendiri." Aturan orang lain adalah, "Kalau seseorang kecewa, dan Anda peduli kepadanya, Anda segera campur tangan untuk mencoba membantu." Ini menciptakan konflik luar biasa. *Keduanya sama-sama berusaha mencapai hal yang sama,* yaitu saling menghormati dan mempedulikan satu terhadap yang lain, tetapi aturan mereka mendikte perilaku yang berbeda, dan aturan mereka menyangkut penafsiran akan menjadikan tindakan mereka tampak memusuhi daripada mendukung.

Jadi, kalau Anda sampai marah atau kecewa terhadap seseorang, ingatlah bahwa aturan-aturan Anda sendiri yang mengecewakan Anda, bukan perilaku orang tersebut. Ini akan membantu Anda berhenti menyalahkan orang. Anda bisa segera mengatasi kekecewaan Anda dengan terlebih dahulu berhenti dan bertanya kepada diri sendiri, "Apakah aku *reaktif* terhadap ini, atau apakah aku *menanggapi* situasi ini dengan cerdas?" Lalu, segeralah mengkomunikasikan soal aturan itu dengan mengatakan sesuatu seperti, "Maaf responsku seperti itu. Hanya saja, kita mempunyai aturan yang berbeda tentang apa yang perlu kita lakukan dalam situasi ini. Harapanku adalah bahwa kalau kamu hormat kepadaku, kamu akan______ dan_____ . Aku tahu bahwa itu bukan aturanmu. Jadi, tolong beri tahukan bagaimana aturan-mu. Bagaimanakah kamu mengungkapkan penghormatan [kasih, kepedulian, perhatian, dan sebagainya]?"

Begitu Anda sama-sama sudah jelas tentang apa yang diinginkan masing-masing, maka Anda bisa membuat kesepakatan. Tanyakanlah kepadanya, "Bersediakah kamu ____ untuk membuatku merasa dihormati? Aku bersedia ____ untukmu." Hubungan apa pun—entah bisnis atau pribadi—bisa segera ditransformasikan hanya dengan memahami secara jelas aturan masing-masing dan bersepakat untuk mengikuti aturan-aturan tersebut. Mana mungkin Anda berharap menang kalau Anda bahkan tidak tahu aturan permainannya?

TANTANGAN MENGUBAH ATURAN

Pernahkah Anda menemukan diri dalam situasi di mana Anda sudah tahu aturan-aturannya, tetapi tiba-tiba saja mulai bermunculan pengecualian? Orang mempunyai kemampuan unik untuk menggunakan subaturan yang mungkin saja konflik dengan semua aturan lainnya. Metafora yang baik untuk hal ini adalah mungkin kalau kita memutuskan untuk bermain bisbol dan saya bertanya, "Anda bisa main bisbol?" dan Anda jawab, "Tentu." Lalu Anda menyebutkan dasar-dasarnya: "Ada sembilan *inning,* orang yang mendapatkan skor paling tinggi yang menang, Anda harus menyentuh semua basisnya, Anda diberikan tiga peluang memukul, dan sebagainya. Kalau pukulan Anda meleset dan bolanya berhasil saya tangkap, Anda gagal. Kalau bolanya tidak berhasil saya tangkap, Anda dianggap tidak gagal."

Maka kita pun mulai bertanding. Segalanya berjalan lancar hingga *inning* kesembilan, ketika skornya imbang, saya masih punya dua orang dan yang satu

keluar, dan tibalah giliran saya memukul. Aturan saya mengatakan bahwa kalau bolanya berhasil Anda tangkap, saya gagal dan berakhirlah sudah pertandingannya, tetapi kalau bolanya jatuh, orang-orang saya mempunyai kesempatan untuk mencetak skor, dan saya bisa memenangkan pertandingannya. Saya segera lari menuju basis; Anda mengejar bolanya tetapi tidak berhasil menangkapnya. Saya kegirangan, saya sudah sampai di basis, rekan-rekan saya mencetak skor dan saya pikir tim saya menang.

Namun, Anda datang kepada saya dan berkata, "Pukulan Anda meleset!" Saya katakan, "Apa maksudnya? Bukankah bolanya jatuh? Bukankah aturannya, kalau bolanya jatuh, saya dianggap tidak gagal." Lalu Anda mengatakan, "Benar, kecuali Anda mempunyai dua pemain dan yang satu keluar. Dalam hal itu, meskipun bolanya jatuh, Anda tetap saja dianggap gagal. Itulah pengecualiannya."

Saya pun memprotes, "Mana bisa Anda membuat aturan sendiri!" Anda menjawab, "Bukan saya yang membuat aturan ini. Namanya *aturan infield fly.* Semua orang juga mengetahuinya." Saya pun menengok kepada rekan-rekan satu tim saya, dan kata mereka tidak ada aturan seperti itu. Anda menengok kepada rekan-rekan satu tim Anda, dan mereka semua mengatakan memang demikian aturannya—dan kita semua akhirnya bertengkar gara-gara aturan.

Pernahkah Anda mengalaminya dalam hubungan pribadi? Anda bermain menurut aturan, dan tiba-tiba saja seseorang berkata, "Benar, kecuali dalam situasi ini," dan Anda pun mengamuk. Orang sangat peka dengan aturannya. Semua orang menganggap aturannya itulah aturan yang *benar.* Orang menjadi sangat marah ketika mereka pikir orang lain mengarang aturan sendiri atau mengubahnya seenaknya. Akan tetapi, dinamika ini merupakan bagian dari sebagian besar interaksi dengan sesama manusia.

Sebenarnya, paradoks keyakinan dan aturan yang bertentangan itulah salah satu alasan mengapa orang mengalami demikian banyak frustrasi dalam kehi-

PEPATAH YANG BERSIFAT PARADOKS

Lihatlah dahulu baik-baik sebelum melompat	Barangsiapa ragu-ragu, kalah.
Terlalu banyak campur tangan tidak baik	Dua pemikiran lebih baik daripada satu.

Ketika jauh, hati makin rindu.	Jauh di mata, jauh di hati.
Anjing tua sulit dilatih.	Tidak ada kata terlambat untuk belajar.
Rumput tetangga selalu lebih hijau.	Tidak ada yang senyaman rumah sendiri.
Yang Anda tabung itulah yang Anda miliki.	Anda takkan membawa apa-apa ketika mati.

dupannya. Dalam suatu hubungan, yang seorang mengatakan, "Aku sayang kepadamu, kecuali ketika kamu tidak menutup lagi pasta giginya," atau "Aku sayang kepadamu, kecuali ketika kamu meninggikan suaramu terhadapku." Beberapa subaturan ini tampaknya benar-benar sepele, tetapi bisa sangat merusak akibatnya. Cara terbaik untuk menanganinya adalah dengan mengingat bahwa aturan-aturan Anda itu bukanlah didasarkan pada kenyataan, melainkan berubah-ubah sifatnya. Hanya karena Anda telah menggunakannya dan sangat yakin akan aturan-aturan tersebut bukanlah berarti bahwa itulah aturan yang terbaik atau aturan yang benar. Aturan hendaknya dirancang untuk *memberdayakan* hubungan-hubungan kita, bukan menghancurkannya. Kapan pun suatu aturan menjadi penghalang, pertanyaan yang perlu kita ajukan kepada diri sendiri adalah, **"Apakah yang lebih penting? Hubunganku atau aturanku?"**

Misalkanlah kepercayaan Anda pernah dilanggar dalam suatu hubungan asmara, dan sekarang Anda takut dekat lagi dengan siapa pun. Sekarang Anda mempunyai aturan yang mengatakan, "Kalau terlalu dekat bisa sakit nanti." Di saat yang sama, nilai tertinggi Anda adalah kasih, dan aturan Anda adalah bahwa agar merasakan kasih, Anda harus dekat dengan seseorang. Sekarang Anda mengalami konflik besar: aturan dan nilai-nilai Anda saling bertentangan. Apakah yang dapat Anda lakukan dalam situasi seperti itu? Langkah pertamanya adalah menyadari bahwa aturan-aturan Anda itu konflik. Langkah keduanya adalah **mengaitkan kepedihan yang cukup besar pada aturan** mana **pun yang tidak bermanfaat bagi Anda, dan menggantikannya dengan aturan yang bermanfaat.** Yang terpenting, kalau Anda ingin mempunyai hubungan-hubungan berkualitas dengan sesama, entah itu hubungan bisnis atau pribadi, Anda harus ...

MENGKOMUNIKASIKAN ATURAN-ATURAN ANDA

Kalau Anda ingin mengendalikan kehidupan Anda, kalau Anda ingin berhasil dalam bisnis, kalau Anda ingin menjadi negosiator ulung, kalau Anda ingin memberikan pengaruh terhadap anak-anak Anda, kalau Anda ingin dekat dengan pasangan Anda, pastikanlah Anda sedini mungkin menemukan aturan-aturan mereka untuk hubungan, dan komunikasikan jugalah aturan-aturan Anda. **Jangan mengharapkan orang hidup menurut aturan-aturan Anda kalau Anda tidak secara jelas mengkomunikasikannya.** Dan jangan harap-kan orang hidup menurut aturan-aturan Anda kalau Anda sendiri tidak mau berkompromi dan hidup menurut aturan-aturan mereka.

Misalnya, di awal hubungan apa pun, salah satu hal pertama yang saya lakukan adalah memberitahukan aturan-aturan saya untuk situasinya, dan mencoba mencari tahu sebanyak mungkin aturan orang yang bersangkutan. Saya tanyakan hal-hal seperti, "Apakah syaratnya agar kamu tahu bahwa hubungan kita ini efektif? Seberapa seringkah kita harus berkomunikasi? Apakah yang perlu?"

Misalnya, saya pernah berbicara dengan seorang teman saya yang adalah seorang selebriti terkenal, dan ia bercerita bahwa ia merasa tidak mempunyai banyak teman. Kata saya, "Kamu yakin tidak mempunyai banyak teman? Saya lihat banyak orang di sekelilingmu, yang benar-benar peduli kepadamu. Apakah karena *aturanmu* sendiri maka tidak banyak orang yang bisa menjadi teman kamu?" Katanya, "Ya, intinya saya tidak merasa mereka itu teman saya." Kata saya, "Apa yang harus terjadi, agar kamu merasa mereka itu teman kamu?" Katanya, "Secara sadar saya bahkan tidak tahu apa saja aturan saya itu.

Setelah merenungkannya, ia mengidentifikasikan bahwa salah satu aturan utamanya untuk persahabatan adalah bahwa kalau Anda temannya, Anda akan berbicara dengannya setidaknya dua tiga kali seminggu. *"Itu* aturan yang mena-rik," pikir saya. "Saya punya teman di seluruh dunia, orang-orang yang benar-benar saya kasihi. Tetapi terkadang, bahkan dengan sahabat terbaik pun, dalam sebulan belum tentu kami sempat bercakap-cakap karena padatnya jadwal kami masing-masing. Sering kali saya berada di seminar dari pagi hari hingga larut malam, dan mungkin saja saya menerima 100 telepon hari itu. Secara

fisik, saya tidak mungkin bercakap-cakap dengan semua orang itu! Akan tetapi, mereka semua tahu bahwa mereka teman saya."

Lalu saya bertanya kepadanya, "Apakah menurutmu *saya* ini temanmu?" Katanya, "Ya, secara intelektual saya tahu, tetapi terkadang rasanya Anda juga bukan teman saya karena kita tidak cukup sering bercakap-cakap." Kata saya, "Wah, baru tahu saya sekarang! Saya tidak akan pernah menyadari bahwa itu penting bagi kamu seandainya kamu tidak mengkomunikasikannya kepada saya. Saya berani bertaruh bahwa kamu mempunyai banyak sekali teman yang mungkin saja akan mau memenuhi aturanmu untuk persahabatan itu *seandainya saja mereka tahu."*

Definisi saya untuk persahabatan sederhana saja: kalau Anda seorang teman, Anda mutlak mengasihi teman Anda itu tanpa syarat, dan Anda akan bersedia melakukan apa pun semampu Anda untuk mendukungnya. Kalau ia menghubungi Anda ketika ia sedang dalam masalah atau benar-benar kekurangan, Anda siap membantunya. Bulan-bulan berlalu, tetapi persahabatan tersebut tidak akan melemah begitu Anda memutuskan bahwa orang tersebut benar-benar teman Anda. Itu saja! Anda tidak pernah lagi mempertanyakannya. Saya rasa saya mempunyai banyak sekali teman sebab aturan saya untuk persahabatan demikian mudah dipenuhi! Anda tinggal peduli kepada saya dan mengasihi saya, dan saya akan peduli kepada Anda dan mengasihi Anda, dan kita sudah menjadi teman.

Sungguh penting Anda mengkomunikasikan aturan-aturan Anda untuk situasi apa pun dalam kehidupan ini, entah itu kasih, persahabatan, atau bisnis. Namun demikian, mekipun Anda sudah mengklarifikasikan semua aturan Anda, kesalahpahaman tetap saja mungkin terjadi. Terkadang Anda lupa mengkomunikasikan salah satu aturan Anda, atau Anda bahkan mungkin saja tidak secara sadar mengetahui apa saja aturan Anda itu. Itulah sebabnya, komunikasi yang berkesinambungan itu demikian penting. **Janganlah pernah berasumsi dalam soal aturan.** *Komunikasikanlah.*

ADA ATURAN-ATURAN YANG TIDAK BOLEH ANDA LANGGAR!

Semakin saya mempelajari perilaku manusia dan pengaruh aturan-aturan mereka, semakin tertariklah saya terhadap dinamika yang secara konsisten saya perhatikan, yaitu bahwa ada aturan tertentu yang *takkan pernah* dilanggar

orang, dan ada juga aturan yang terus saja mereka langgar—mereka menyesalkannya setiap kalinya, tetapi tetap saja mereka ulangi. Apakah bedanya?

Setelah melakukan riset, jawabannya menjadi jelas: kita mempunyai **hierarki aturan-aturan,** sama seperti halnya kita mempunyai hierarki nilai-nilai. Ada aturan tertentu yang, kalau dilanggar, akan memberi kita kepedihan yang sedemikian rupa sehingga kita bahkan tidak mempertimbangkan kemungkinannya. Jarang sekali, kalaupun pernah, kita melanggarnya. Saya sebut aturan-aturan yang demikian itu **aturan-aturan ambang batas.** Misalnya, seandainya saya tanya, "Apakah yang *tidak akan pernah* Anda lakukan?" Anda akan memberi saya aturan ambang batas. Anda akan memberi tahu saya aturan yang takkan pernah Anda langgar. Mengapa? Sebab Anda kaitkan kepedihan yang sangat besar dengannya.

Sebaliknya, ada juga aturan yang tidak mau kita langgar. Saya sebut aturan-aturan yang demikian itu **standar-standar pribadi.** Kalaupun kita langgar, kita tidak merasa senang karenanya, tetapi tergantung pada alasannya, kita bersedia melanggarnya dalam jangka pendek. Perbedaan antara kedua jenis aturan ini sering kali diistilahkan dengan kata-kata **harus** dan **hendaknya.** Ada hal tertentu yang *harus* kita lakukan, hal tertentu yang *tidak boleh kita* lakukan, hal tertentu yang *tidak pernah boleh* kita lakukan, dan hal tertentu yang *harus selalu* kita lakukan. Aturan "harus" dan "tidak pernah boleh" itu adalah aturan ambang batas; aturan "hendaknya" dan "hendaknya tidak pernah" adalah aturan standar pribadi. Semuanya memberikan struktur bagi kehidupan kita.

Terlalu banyak aturan "harus" bisa menjadikan kehidupan sulit dijalani. Saya pernah melihat sebuah program yang menampilkan dua puluh keluarga beranak lima. Masing-masing orangtua ditanya, "Apakah hal terpenting yang telah Anda berdua pelajari, untuk mempertahankan kewarasan?" Pesan tunggal yang berulang-ulang disampaikan adalah: Jangan mempunyai terlalu banyak aturan. Dengan sekian banyak orang dengan berbagai kepribadian yang berbeda-beda, kalau Anda mempunyai terlalu banyak aturan, Anda bisa gila. Hukum rata-rata mengatakan bahwa aturan-aturan Anda akan terus dilanggar, dan oleh karenanya Anda akan terus-menerus stres, reaktif terhadap segalanya.

Stres seperti itu mempengaruhi Anda dan orang-orang di sekeliling Anda. Renungkanlah aturan-aturan yang berlaku bagi kaum wanita di masyarakat

kita sekarang. Bahkan ada sebutannya untuk itu: "Sindrom Wanita Super". Wanita sekarang ini tampaknya harus mengerjakan segalanya, dan mengerjakannya *dengan sempurna.* Bukan saja mereka harus mengurus suami, anak-anak, orangtua, dan teman-teman, mereka juga harus mempunyai tubuh yang sempurna, mereka harus keluar dan mengubah dunia, mereka harus mencegah perang nuklir, dan di atas semuanya itu, mereka harus menjadi pengusaha yang bersemangat. Apakah menurut Anda itu bisa menciptakan sedikit stres dalam kehidupannya, dengan sekian banyak keharusan yang harus dipenuhi untuk merasa sukses?

Tentu, bukan kaum wanita saja yang mengalaminya—pria dan anak-anak sekarang pun juga mengalami stres luar biasa karena pengharapan yang meningkat. Kalau kita dibebani dengan terlalu banyak keharusan yang harus dipenuhi, kita akan kehilangan antusiasme dan semangat hidup; intinya kita tidak mau lagi bermain. Harga diri yang tinggi datang dari merasa **memegang kendali** atas berbagai kejadian, bukan dikendalikan oleh berbagai kejadian. Ketika Anda mempunyai banyak sekali aturan "harus", kemungkinan dilanggarnya aturan-aturan tersebut sangatlah besar.

Apakah yang akan menjadi aturan "tidak pernah boleh" dalam suatu hubungan? Banyak orang mungkin mengatakan, "Suami atau istri saya *tidak pernah boleh* berselingkuh." Akan tetapi, bagi yang lain itu hanyalah aturan hendaknya: "Suami atau istri saya *hendaknya* tidak pernah berselingkuh." Mungkinkah perbedaan dalam aturan tersebut berpotensi menciptakan masalah nantinya? Sangat mungkin. Bahkan, ketika orang kecewa dalam hubungannya, itu pasti karena belum mereka sepakati apakah aturannya itu "tidak pernah *boleh"* atau *"hendaknya* tidak pernah". Penting sekali bukan saja dipahami apa saja aturan pasangan Anda itu, melainkan juga dipastikan agar aturan "harus" dan "hendaknya" itu pada tempatnya.

Untuk mencapai hasil tertentu, penting sekali adanya banyak aturan "harus" untuk memastikan agar kita menindaklanjutinya, agar kita mengambil tindakan. Misalnya, saya mempunyai seorang teman yang sangat baik kondisi fisiknya. Yang menarik adalah aturan-aturannya dalam bidang kesehatan: sedikit sekali aturan "hendaknya" dan banyak sekali aturan "harus" nya. Saya bertanya kepadanya, "Apakah yang tidak pernah boleh Anda lakukan kalau Anda ingin sehat?" Katanya, "Saya tidak pernah boleh merokok. Saya tidak pernah boleh meracuni tubuh saya dengan obat-obatan. Saya tidak

pernah boleh makan berlebih. Saya tidak pernah boleh melewatkan lebih dari satu hari tidak berolahraga."

Lalu saya bertanya, "Apakah yang h*arus* Anda lakukan agar sehat?" Kembali daftarnya panjang: "Saya harus berolahraga setiap harinya selama setidaknya setengah jam. Saya harus makan makanan bergizi. Saya harus makan buah-buahan saja di waktu pagi. Saya harus mengkombinasikan makanan saya dengan benar. Saya harus naik sepeda setidaknya lima puluh mil setiap minggunya." Dan daftarnya masih berlanjut. Akhirnya saya tanyakan aturan-aturan "hendaknya". Katanya, "Hendaknya saya lebih banyak berolahraga." Itu saja!

Wanita ini mempunyai teman yang kegemukan. Ketika saya tanyakan apa yang tidak pernah boleh dilakukannya agar sehat, ia melongo. Ia tidak *mempunyai* aturan "tidak pernah boleh" untuk bidang kesehatan! Namun, ia mempunyai beberapa aturan "harus": ia *harus* makan, ia *harus* tidur. Lalu saya tanyakan aturan "hendaknya". "Saya hendaknya makan lebih baik, saya hendaknya berolahraga. Saya hendaknya lebih merawat tubuh saya." Ia juga mempunyai aturan "hendaknya jangan" seperti, "Saya hendaknya jangan makan daging, saya hendaknya jangan makan berlebih," dan sebagainya. Wanita ini mempunyai banyak sekali hal yang ia ketahui seharusnya ia lakukan, tetapi karena aturan "harus"-nya hanya sedikit, ia tidak pernah berhasil memberi diri sendiri kepedihan yang cukup karena melakukan hal-hal yang tidak sehat. Dan tidaklah sulit disadari mengapa ia tidak pernah berhasil menurunkan berat badannya.

Kalau Anda pernah menunda-nunda apa pun, apakah itu mungkin karena Anda menggunakan aturan "hendaknya", seperti "aku hendaknya memulai proyek ini". atau "aku hendaknya mulai berolahraga?" Apakah yang akan terjadi seandainya Anda telah memutuskan, "aku *harus* memulai proyek ini" atau "aku *harus* mulai berolahraga," lalu menindaklanjutinya dengan mengkondisikannya ke dalam sistem saraf Anda?

Ingatlah kita semua membutuhkan semacam struktur. Ada orang yang tidak mempunyai aturan-aturan yang jelas untuk kapan mereka sukses. Aturan bisa memberikan lingkungan kontekstual untuk menciptakan nilai tambah. Aturan bisa memotivasi kita untuk menindaklanjuti; aturan bisa membuat kita bertumbuh dan berkembang. Sasaran Anda hanyalah menciptakan keseimbangan antara aturan "harus" dengan aturan "hendaknya" serta memanfaatkan kedua-duanya dalam konteks yang benar.

PENYELARASAN ULANG ATURAN

Sekarang juga, mulailah mengendalikan aturan-aturan Anda dengan menuliskan jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan berikut. Jawablah dengan setuntas mungkin.

1. Apakah syaratnya agar Anda merasa sukses?
2. Apakah syaratnya agar Anda merasa dikasihi—oleh anak-anak, oleh pasangan, oleh orangtua, dan oleh siapa pun lagi yang penting bagi Anda?
3. Apakah syaratnya agar Anda merasa yakin?
4. Apakah syaratnya agar Anda merasa sangat baik dalam bidang apa pun dari kehidupan Anda?

Sekarang pelajarilah aturan-aturan tersebut lalu tanyakanlah kepada diri sendiri, "Apakah aturan-aturan ini pantas? Apakah aku menyulitkan diri sendiri untuk merasa senang dan mudah merasa tidak senang?" Apakah ada 129 hal yang harus terjadi sebelum Anda merasa dikasihi? Apakah hanya dibutuhkan satu dua hal untuk membuat Anda merasa ditolak?

Kalau demikian, ubahlah kriteria Anda dan temukanlah aturan-aturan yang memberdayakan Anda. Bagaimanakah seharusnya aturan-aturan Anda agar Anda bahagia dan sukses dalam upaya ini? Berikut adalah pembedaan yang penting: rancanglah aturan-aturan Anda sehingga Anda yang memegang kendali, sehingga bukan dunia luar yang menentukan apakah Anda merasa senang atau tidak senang. Rancanglah sedemikian rupa sehingga Anda mudah sekali *merasa senang* dan *sulit sekali* merasa tidak senang.

Untuk aturan-aturan menyangkut nilai-nilai yang Anda tuju, gunakanlah kalimat "Setiap kali saya ..." Dengan kata lain, ciptakanlah menu kemungkinan cara untuk merasa senang. Misalnya, "Saya merasakan kasih *setiap kali* saya memberikan kasih, atau *setiap kali* saya melewatkan waktu dengan orang yang saya kasihi, atau *setiap kali* saya tersenyum kepada orang baru, atau *setiap kali* saya berbicara dengan teman lama, atau *setiap kali* saya memperhatikan seseorang melakukan sesuatu yang menyenangkan bagi saya, atau *setiap kali* saya menghargai mereka yang sudah mengasihi saya." Apakah Anda perhatikan apa yang telah Anda lakukan? Anda telah menjadikan permainannya

mungkin Anda *menangkan* dengan gila-gilaan memberikan keunggulan kepada diri sendiri!

Temukanlah *segudang* cara untuk memuaskan aturan-aturan Anda untuk merasakan kasih; jadikanlah luar biasa mudah untuk mengalami kenikmatan tersebut, dan pastikanlah untuk membuat banyak sekali kriteria di bawah kendali tunggal *Anda,* sehingga Anda tidak perlu tergantung pada siapa pun atau apa pun untuk merasa senang. *Setiap kali* Anda melakukan *apa pun* dari semuanya itu, Anda akan merasakan kasih—bukan hanya dengan memenuhi kriteria keterlaluan yang hanya terpenuhi sesering gerhana matahari total!

Namun demikian, saya mempunyai aturan bagi Anda: sementara Anda melakukan ini, *Anda barus bergembira!* Bersikaplah gila-gilaan; jelajahilah batas-batas luarnya. Sudah seumur hidup Anda menggunakan aturan-aturan yang menghambat Anda; mengapa tidak Anda tertawakan saja? Mungkin untuk merasakan kasih, Anda tinggal menggerakkan kelingking kaki Anda. Kedengarannya aneh memang, tetapi siapa yang bisa memutuskan apa yang memberi Anda kenikmatan?

Pastikanlah juga Anda menemukan aturan-aturan orang-orang di sekeliling Anda. Adakanlah jajak pendapat. Cari tahulah apa saja aturan anak-anak Anda untuk menjadi anggota keluarga, atau untuk sukses di sekolah, atau untuk bergembira. Saya berani bertaruh Anda akan takjub melihat apa yang Anda temukan! Cari tahulah aturan pasangan Anda; tanyakanlah kepada orangtua Anda; tanyakanlah kepada atasan atau karyawan Anda.

Suatu hal yang pasti: kalau Anda tidak tahu aturan-aturannya, Anda dijamin kalah sebab Anda pasti akan melanggarnya cepat atau lambat. Namun, kalau Anda mengerti aturan orang-orang, Anda bisa meramalkan perilaku mereka, Anda bisa benar-benar memenuhi kebutuhan mereka dan dengan demikian memperkaya kualitas hubungan-hubungan Anda. Ingatlah, **aturan yang paling memberdayakan adalah menikmati diri sendiri apa pun yang terjadi.**

Dalam beberapa bab terakhir telah hampir selesai kita pelajari tentang kelima unsur Sistem Utama itu. Kita telah mengetahui pentingnya kondisi, bagaimana pertanyaan mengarahkan fokus dan evaluasi-evaluasi kita, dan kuasa nilai-nilai dan aturan-aturan untuk membentuk kehidupan kita. Sekarang marilah kita temukan bahan dasar dari semua unsur tersebut ...

17

ACUAN: SERAT KEHIDUPAN

"Pikiran manusia yang direntangkan ke suatu ide baru tidak akan pernah dapat kembali lagi ke dimensi aslinya."
—OLIVER WENDELL HOLMES

Pada saat ia berdiri di dek penerbangan, letnan muda ini menyaksikan sebuah pesawat jet tergelincir lepas kendali menghantam kapal induknya, sebuah sayapnya hampir memotong seorang pria menjadi dua. Satu-satunya hal yang menyadarkan sang letnan muda dari kengerian saat itu adalah suara komandannya yang berseru kepadanya: "Cepat ambilkan sapu, sapu bersih dek ini!"* Tidak ada lagi waktu untuk berpikir. Ia harus menanggapinya segera. Ia dengan awak kapal lainnya segera menyapu bagian-bagian tubuh rekan mereka itu dari tempat pendaratannya. Seketika itu jugalah George Bush yang ketika itu berusia sembilan belas tahun mau tidak mau menangani akibat perang. Itu akan menjadi kenangan yang sering diacunya untuk menggambarkan *shock* ketika menyaksikan kematian yang mengerikan dan perlunya kemampuan untuk memberikan respons.

Pengalaman lain yang membentuk kehidupannya adalah misi pengeboman yang dilaksanakannya tidak lama setelah tragedi di dek kapal tersebut. Ia ditugas untuk mengebom sebuah menara radio di sebuah pulau kecil di Pasifik Selatan. Chichi Jima adalah fasilitas Tawanan Perang yang dikelola oleh seorang pejabat Jepang yang terkenal bengis, Matoba, yang diketahui Bush serta awaknya telah melakukan kejahatan-kejahatan perang yang brutal terhadap para tawanannya: kejahatan yang sangat sulit dipercaya seperti melakukan aksi

* "Commander in Chief," *U.S. News & World Report,* 31 Desember 1990.

kanibalisme beberapa tawanannya dan memasak mayat mereka dalam sup daging untuk diberikan kepada tawanan-tawanan lainnya, lalu memberitahukan setelahnya bahwa mereka baru saja memakan daging manusia.

Sementara George Bush yang masih muda ketika itu mendekati sasarannya, ia bertekad sepenuhnya untuk mengisolasikan si orang gila itu dengan menghancurkan satu-satunya alat komunikasinya: menara radionya. Sementara ia mendekati jarak pengebomannya, ia terkena tembakan musuh. Asap memenuhi ruang pesawatnya, tetapi ia bertekad menembak sasarannya itu. Di detik-detik terakhir, ia berhasil melepaskan bomnya, menghantam sasarannya dan menghancurkan antenanya. Segera ia memberikan perintah untuk melontarkan diri dari dalam pesawatnya. Ia mengarahkan pesawatnya kembali ke laut, dan ketika tiba gilirannya untuk melontarkan diri, ternyata lontarannya tersebut tidak berlangsung sesuai rencana. Tubuhnya menghantam ekor pesawatnya, sehingga sebagian parasutnya koyak dan kepalanya terluka. Parasut yang sudah rusak itu hanya berfungsi sebagian dalam menahan laju kejatuhannya, tetapi tepat sebelum ia jatuh ke permukaan laut, ia melepaskan diri dari parasutnya itu. Bergumul untuk kembali ke permukaan laut dengan darah mengalir dari luka di kepalanya, ia mencari-cari rakit penyelamatnya. Ia menemukannya, tetapi ketika ia menaikinya, ia melihat ternyata cadangan air dan makanannya telah hancur akibat menghantam ekor pesawatnya itu.

Yang lebih parah lagi, arus laut perlahan-lahan menariknya menuju pantai pulau yang baru saja dibomnya. Bisa Anda bayangkan apa yang akan dilakukan musuh terhadapnya nanti? Sementara rakitnya semakin dekat dengan pantai, ketakutannya semakin menjadi-jadi. Lalu tiba-tiba ia mulai melihat sesuatu di dalam air laut. Pada awalnya ia menyangka itu hanya imajinasinya saja, tetapi kemudian ia sadar bahwa itu adalah periskop. Ia akan segera menjadi tawanan Jepang.

Akan tetapi, ketika kapal selam yang sangat besar itu mulai muncul dari permukaan air di depannya, ia sadar bahwa itu ternyata *Finback,* kapal selam *Amerika!* Ia diselamatkan, tetapi waktunya sangat terbatas baginya untuk menanggung satu lagi bahaya. Setelah menyelamatkan Bush, *Finback* segera menyelam kembali sementara kapal musuh mendekat dan mulai melepaskan tembakan ke atas *Finback. Finback* hanya bisa terus menyelam. Awaknya tidak mampu berbuat apa-apa selain berdoa agar bahan-bahan peledak tersebut tidak menghancurkan mereka.

Goerge Bush bukan saja selamat dari pengalaman tersebut, melainkan juga menyelesaikan banyak misi pengeboman lain yang sukses, dan kembali sebagai pahlawan perang. Katanya, hari-harinya di kapal selam itulah hari-hari terpenting seumur hidupnya—hari-hari ketika ia mulai merenungkan tentang takdir, tentang siapa dirinya dan mengapa ia ditempatkan di bumi.

Apakah peran pengalaman-pengalaman tersebut dalam membentuk karakter, identitas, dan takdir George Bush? Jelaslah pengalaman-pengalaman tersebut menjadi bahan dasar bagi banyak keyakinan inti dan nilai-nilainya—bahan dasar yang saya sebut **pengalaman-pengalaman acuan**—pengalaman-pengalaman yang akan menjadi bagian dari apa yang akan memandunya lebih dari empat puluh tahun kemudian dalam menjadi Presiden Amerika Serikat. Pengalaman-pengalaman itu jugalah yang telah membantu membentuk keyakinan-keyakinannya dan rasa pastinya bahwa kebaikan "harus melawan kejahatan". Pengalaman-pengalaman itulah yang memberinya keyakinan bahwa seandainya ia mengerahkan segala kemampuannya dan tidak menyerah, ia akan mendapatkan hasil-hasil yang ia inginkan menentang segala hambatan. Bagaimanakah menurut Anda, acuan-acuan tersebut membentuk tindakan-tindakannya hampir lima puluh tahun kemudian, ketika ia duduk di Kantor Oval, merenungkan responsnya terhadap serbuan Saddam Hussein yang tanpa provokasi itu ke Kuwait yang bersahabat?

Kalau kita ingin memahami mengapa orang melakukan apa yang mereka lakukan, tentunya kita akan mendapatkan petunjuk-petunjuk apabila kita mempelajari pengalaman-pengalaman acuan yang paling penting dampaknya dalam kehidupan mereka. Acuan—unsur kelima dari Sistem Utama seseorang—benar-benar memberikan inti, atau landasan, untuk keyakinan, aturan, dan nilai-nilai kita. Acuan itulah tanah liat dari mana Sistem Utama kita dibentuk. Jelas bahwa seseorang yang pernah mengalami dan menang atas kesusahan luar biasa mempunyai acuan kuat dari mana ia dapat membangun tingkat keyakinan yang konsisten—keyakinan atau iman pada diri sendiri dan kepada sesamanya, dan kapasitas untuk mengatasi tantangan.

Semakin banyak dan semakin tinggi kualitas acuan kita, semakin besarlah tingkat pilihan potensial kita. Acuan yang lebih banyak dan lebih tinggi kualitasnya memungkinkan kita untuk secara lebih efektif meng-evaluasi apa makna segalanya dan apa yang dapat kita lakukan. Alasan saya mengatakan pilihan "potensial" adalah karena, sementara acuan itu memberi kita unsur-unsur mendasar bagi keyakinan kita, kita sering tidak meng-

organisasikan acuan kita dengan cara yang menguatkan kita. Misalnya, seorang pemuda mungkin saja mempunyai keyakinan dan keterampilan luar biasa di lapangan bola, tetapi ketika memasuki pelajaran sejarah, mungkin saja ia gagal membangkitkan rasa pasti yang sama, yang sebenarnya bisa membantunya memaksimalkan potensinya juga di ruang kelas seperti ketika menghadapi lawannya di lapangan bola. Seandainya ia mendekati permainan bola itu dengan sikap kalah atau ragu yang sama seperti dalam pelajaran sejarah, ia pasti tidak efektif.

Apakah yang menentukan acuan mana yang kita gunakan? Jelaslah kondisi emosional kita akan secara radikal mempengaruhi arsip mana—yaitu, kenangan mana, emosi mana, perasaan mana, sensasi mana yang telah kita simpan—yang tersedia bagi kita. Ketika kita berada dalam kondisi ketakutan, hanya acuan yang telah kita asosiasikan dengan sensasi-sensasi ketakutan di masa lalu itulah yang tampaknya muncul di benak kita, dan kita menemukan diri kita terperangkap dalam lingkaran setan ("ketakutan" menuntun kepada "acuan tentang ketakutan" yang menuntun kepada "ketakutan semakin hebat.")

Kalau kita merasa disakiti oleh seseorang, kita cenderung membuka arsip dan mengingat semua pengalaman lain ketika orang tersebut menyakiti kita, bukannya mengubah kondisi kita dengan mengingat bagaimana sebenarnya perasaan orang tersebut tentang kita, mengingat masa-masa ketika ia mengasihi kita. Oleh karenanya, kondisi kita akan menentukan seberapa banyak bahan dasar tersebut tersedia untuk menciptakan kehidupan berkualitas. Faktor lain selain kondisi adalah mempunyai sistem **acuan yang dikembangkan,** sistem yang secara jelas dapat menambahkan bagi tingkat pemahaman kita tentang apa yang mungkin dan apa yang kita sanggupi, tantangan apa pun yang kita hadapi.

Jelas bahwa acuan itulah salah satu unsur terpenting dalam proses pengambilan keputusan kita. Acuan itu jelas akan membentuk bukan saja apa yang kita lakukan, melainkan juga bagaimana perasaan kita dan kita menjadi siapa. Bandingkanlah pengalaman-pengalaman acuan Saddam Hussein dengan pengalaman-pengalaman acuan George Bush. Kita tahu bahwa Ayah Saddam Hussein suka memperlakukannya secara kejam, bahwa pamannya mengajarinya untuk memupuk dendam dan untuk membenci "tuan-tuan" Inggris. Sementara Bush diberikan imbalan atas kepahlawanannya, model peran Saddam adalah mereka yang telah belajar mengendalikan orang lain dengan pembunuhan dan propaganda.

Selama periode kira-kira lima belas hingga dua puluh tahun, Saddam berulang kali berupaya menggulingkan pemimpin Irak, membunuh siapa saja yang menghalanginya. Akibatnya, ia tidak memandang kemunduran, terlepas dari seberapa berdarah pun—sebagai kegagalan; ia telah menganggap bahwa dalam jangka panjang ia akan selalu sukses. Namun demikian, itulah keyakinan yang telah memungkinkannya tetap teguh bahkan setelah kalah di Perang Teluk Persia pun. Menjelang usia empat puluh dua tahun ia telah menyingkirkan lawan-lawannya dan mengambil alih kendali atas Irak.

Bagi banyak orang, Saddam itu monster, dan orang sering bertanya-tanya bagaimana rakyat Irak bisa mendukungnya. Jawabannya adalah karena rakyat Irak mempersepsikan Saddam Hussein sebagai seseorang yang telah membantu mengubah segalanya di negara mereka: dialah yang membantu menyediakan perumahan yang lebih baik, pendidikan, dan sebagainya. Bagi rakyat Irak, ia seorang pahlawan. Lagi pula, semua rakyat Irak sejak usia empat tahun atau lima tahun sudah diajari bahwa Saddam itu pahlawan. Gambarnya dipajang di mana-mana, dan mereka hanya melihat sisi baiknya saja melalui televisi nasional yang dikendalikannya.

Apakah Saddam Hussein menjadi pembunuh murni karena acuan-acuan-perlakuan yang diterimanya ketika masih kecil? Sama sekali bukan. Banyak orang yang mempunyai pengalaman-pengalaman acuan yang sangat serupa nyatanya berubah menjadi orang-orang yang berbelas kasih dan peka, yang, karena kepedihannya dahulu, takkan pernah lagi membiarkan siapa pun di sekeliling mereka, dilecehkan. Banyak di antara orang ini yang bahkan berupaya keras untuk menolong sesamanya. Mungkinkah ada orang yang juga berada di kapal itu bersama George Bush, remuk hatinya menyaksikan kematian rekan mereka, dan menggunakan pengalaman tersebut sebagai acuan untuk menyimpulkan bahwa kehidupan ini tidak layak dijalani atau bahwa perang tidak pernah dapat dibenarkan? Sangat mungkin. **Sekali lagi, bukan acuan itu sendiri, melainkan penafsiran** *kita terhadap acuan tersebut, cara kita mengorganisasikan acuan tersebut—**yang*** **jelas-jelas menentukan anggapan/ keyakinan kita.**

Acuan mana sajakah yang paling besar perannya dalam pengalaman-pengalaman hidup kita? Semuanya tergantung **pada yang mana yang dikuatkan.** Saddam mendapatkan imbalan karena menggunakan pembunuhan dan penghancuran untuk merebut kepemimpinan di negaranya. George Bush terus dikuatkan karena fokusnya pada "melakukan kebenaran", memberikan

kontribusi, dan menolong orang-orang yang kekurangan. Penguatan-penguatan itulah yang membantu menciptakan landasan takdir yang sangat berbeda bagi keduanya.

APAKAH ACUAN ITU?

Acuan adalah semua pengalaman hidup Anda yang telah Anda rekam di dalam sistem saraf Anda—segala yang pernah Anda lihat, dengar, sentuh, kecap, atau baui—disimpan dalam lemari arsip raksasa yang kita sebut otak itu. Ada acuan yang dipilih secara sadar, ada juga yang dipilih secara tidak sadar. Ada yang berasal dari pengalaman-pengalaman Anda sendiri; ada juga yang berasal dari informasi yang Anda dengar dari orang lain, dan semua acuan Anda, seperti semua pengalaman manusia, menjadi terdistorsikan, terhapuskan, dan tergeneralisasikan sementara Anda merekamnya dalam sistem saraf Anda. Bahkan, Anda juga mempunyai acuan untuk hal-hal yang belum pernah terjadi—apa pun yang pernah Anda bayangkan dalam benak Anda juga disimpan dalam otak Anda sebagai suatu ingatan.

Banyak dari acuan tersebut diorganisasikan untuk mendukung keyakinan dan, seperti yang telah Anda pelajari dalam Bab 4, keyakinan itu bukan apa-apa selain dari rasa pasti tentang apa makna sesuatu itu. Kalau Anda yakin bahwa Anda cerdas, itu adalah karena Anda telah mengaktifkan **acuan-acuan** tertentu untuk mendukung rasa pasti tersebut. Mungkin Anda pernah secara sukses menangani tantangan mental, seperti mendapatkan nilai A dalam suatu ujian atau mengelola sebuah bisnis dengan baik. Semua **pengalaman acuan** ini berfungsi sebagai "kaki meja" untuk mendukung ide, atau "permukaan meja" bahwa Anda cerdas.

Kita mempunyai cukup acuan di dalam diri kita untuk mendukung ide apa pun yang kita inginkan: bahwa kita yakin atau lemah, bahwa kita peduli atau egois. Kuncinya adalah mengembangkan acuan yang **tersedia dalam** kehidupan Anda. Secara sadar, **carilah** pengalaman yang **mengembangkan** kesadaran tentang siapa Anda dan apa yang Anda sanggup lakukan, **dan** organisasikanlah acuan-acuan **Anda** dengan cara yang memberdayakan.

"Pengetahuan tentang dunia harus diraih di dunia, dan bukan di lemari."

—LORD CHESTERFIELD

Beberapa waktu yang lalu saya mendengar tentang seorang pria yang menemukan $35,000 tunai dalam sebuah tas di jalanan. Ia segera mencari pemiliknya dan mengembalikannya. Semua orang yang mendengar kisah tersebut ingin mengucapkan selamat kepada pria ini, tetapi ia menghindar dari media massa dan tidak mau difilmkan. Ia bersikeras bahwa mengembalikan uang tersebut adalah satu-satunya kebenaran yang bisa dilakukannya. Ternyata uang tersebut adalah tabungan seumur hidup seorang wanita berusia enam puluh delapan tahun, dan melalui tindakan tunggal pria tersebut mungkin keuangan wanita ini tertolong, tetapi sang pria tidak mau menganggap dirinya berjasa. Mengapa? Jelaslah bahwa acuan masa lalunya telah membantunya mengembangkan keyakinan bahwa menganggap diri berjasa karena melakukan suatu kebenaran jelas-jelas tidak pantas. Ia tidak plinplan menolak pengakuan; ia mempunyai rasa pasti yang hanya mungkin diciptakan oleh acuan-acuan hidupnya.

Bayangkanlah acuan-acuan Anda, yang Anda anggap baik maupun buruk, sebagai suatu bahan dasar raksasa yang ditenun dari pengalaman-pengalaman Anda. Dengan unsur-unsur lainnya dari Sistem Utama Anda—kondisi Anda, pertanyaan-pertanyaan Anda, nilai-nilai Anda, dan keyakinan-keyakinan Anda—Anda menciptakan pola dari bahan dasar tersebut, yang memungkinkan Anda untuk mengambil keputusan-keputusan tentang apa yang harus Anda lakukan dengan kehidupan Anda. **Anda mempunyai suplai acuan yang** *tiada habis-habisnya* **yang dapat dirancang sesuka Anda.** Dan setiap harinya, Anda menambahkan suplai tersebut. Suatu ukuran penting dari kecerdasan seseorang adalah caranya menggunakan bahan dasar acuannya. Apakah Anda membuat tirai untuk bersembunyi di baliknya, atau apakah Anda membuat karpet ajaib yang akan membawa Anda ke ketinggian yang tiada tara? Apakah Anda secara sadar menggali pengalaman hidup Anda dan mengeluarkan kenangan-kenangan yang paling memberdayakan Anda, secara konsisten?

Seperti yang telah Anda pelajari dalam Bab 4, mungkin salah satu hal yang paling berharga yang dihasilkan acuan itu bagi kita adalah memberi kita rasa pasti. Tanpa acuan, kita akan hidup ketakutan atau ragu; kita tidak akan dapat berfungsi. Akankah Anda terganggu, seandainya buku ini mendadak terangkat, melayang, dan berhenti 1,5 m dari Anda? Satu-satunya alasan Anda akan merasa takut adalah karena Anda tidak mempunyai acuan untuk itu. Anda tidak mempunyai ide tentang bagaimana Anda harus menafsirkan maknanya. Mengapakah seorang bayi mengulurkan tangannya ke dalam asbak, meng-

ambil puntung rokok, lalu mengunyahnya? Bukankah itu karena ia belum mempunyai acuan yang memberitahunya bahwa itu tidak baik baginya? (Tentu, ada orang dewasa yang masih juga belum menyadari yang satu itu!)

Izinkan saya kembali bertanya, *Bagaimanakah Anda menggunakan acuan Anda? Apakah secara scalar Anda menafsirkan acuan-acuan Anda dengan cara-cara yang memberdayakan Anda, dengan cara-cara yang mendukung tercapainya sasaran-sasaran Anda?* Atau apakah otak Anda otomatis terpaut pada pengalaman-pengalaman individual di mana Anda tidak didukung, dan mengembangkan anggapan-anggapan seperti "Semua orang berusaha mencela-kakan aku," atau "Setiap kali aku mencoba apa pun, aku selalu dijatuhkan," atau "Aku tidak layak dikasihi?"

Cara kita menggunakan acuan-acuan kita akan menentukan bagaimana perasaan kita, sebab apakah sesuatu itu baik atau buruk adalah tergantung pada dengan apa Anda membandingkannya. Ketika seorang wanita pengusaha menginap di sebuah hotel, apakah ia tidak menganggap kamar hotelnya itu menyenangkan adalah didasarkan pada acuan-acuannya di masa lalu. Saya jamin seandainya Anda menempatkan seseorang dari Eropa Timur di motel paling murah di Amerika Serikat, Anda akan menemukan bahwa ia kegi-rangan, menganggap itulah akomodasi yang mewah. Terkadang kita kehi-langan perspektif tentang baik dan buruk hanya karena acuan kita.

Date With Destiny adalah salah satu lingkungan belajar favorit saya karena saya mampu secara konsisten melihat bagaimana acuan orang itu digunakan untuk membentuk perilaku mereka. Sebagai bagian dari suatu kuesioner mendalam yang diisi oleh para peserta sebelum seminar dimulai, mereka menyebutkan lima pengalaman yang mereka rasa telah membentuk seluruh kehidupan mereka. Yang mereka lakukan itu adalah menceritakan beberapa acuan mereka yang paling besar kuasanya, dan saya sungguh takjub melihat betapa banyak makna yang mereka tafsirkan dari acuan-acuan yang sama. Ada orang yang pernah diperkosa, dilecehkan secara seksual, ditelantarkan. Ada yang berasal dari keluarga yang tidak harmonis atau miskin. Akan tetapi, ada orang yang menafsirkan pengalaman-pengalaman tersebut dengan cara yang membantu mereka membentuk keyakinan bahwa kehidupan mereka tidak layak dijalani, dan ada juga yang menggunakan acuan tersebut untuk memo-tivasi dirinya untuk belajar, berkembang, bertumbuh, berbagi, bersikap lebih peka.

Adalah benar bahwa masa kecil Saddam Hussein mengalami perlakuan yang kasar, tetapi demikian juga Oprah Winfrey. Dia wanita yang pernah diperkosa dan diperlakukan dengan keras ketika masih muda, tetapi sekarang ia sentuh jutaan kehidupan setiap harinya dengan acara televisinya. Hanya dengan menceritakan pengalamannya sendiri, ia telah membantu orang menyembuhkan luka-luka dari masa lalu mereka. Jutaan warga Amerika merasa dekat dengan Oprah karena mereka tahu bahwa ia mengerti; yaitu, ia mempunyai acuan kepedihan, sama seperti mereka.

"Kita angkat diri kita dengan pikiran kita, kita mendaki di atas visi kita tentang diri sendiri."

—ORISON SWETT MARDEN

Acuan tidaklah terbatas pada pengalaman aktual Anda. Imajinasi Anda itu sendiri merupakan sumber acuan. Anda ingat Roger Bannister dan menempuh jarak satu mil (1,6 km) dalam empat menit itu? Tidak seorang pun percaya bahwa secara fisik manusia mungkin menempuh jarak satu mil tersebut dalam waktu kurang dari empat menit, tetapi Roger menciptakan rasa pastinya sendiri lewat acuan-acuan yang dibayangkannya. Berulang-ulang ia visualisasikan memecahkan rekor tersebut, mendengar dan merasakan dirinya sendiri memecahkan rekor tersebut hingga segeralah ia mempunyai demikian banyak kaki acuan sehingga ia merasa pasti bahwa ia akan sukses—sama pastinya seperti orang-orang yang menganggap bahwa itu mustahil.

Perlu kita ingat bahwa imajinasi kita itu sepuluh kali lebih kuat daripada daya kemauan kita. Karena Bannister berhasil menggunakan imajinasinya sebagai kaki-kaki yang menunjang atas meja kepastian, ia mampu mendapatkan hasil yang belum pernah terdengar dalam sejarah manusia. **Imajinasi yang dibiarkan lepas memberi kita rasa pasti dan visi yang jauh melampaui keterbatasan-keterbatasan di masa lalu.**

Beberapa tahun yang lalu, Tuan Akio Morita mengirimkan bukunya kepada saya, *Made in Japan.* Tuan Morita adalah salah seorang pendiri Sony Corporation dan seorang pria yang luar biasa brilian. Takdir Sony, sama seperti halnya takdir individu mana pun, adalah hasil dari serangkaian keputusan. Dalam bukunya, Morita menyingkapkan bahwa salah satu keputusan paling berat dan paling penting yang pernah ia ambil adalah menolak penawaran dari Bulova Corporation untuk membeli 100.000 radio transistor

terobosannya—pada saat perusahaannya bahkan tidak mampu menjual 10.000 unit per bulannya. Jumlah uang yang mereka tawarkan kepadanya itu bernilai sepuluh kali lipat dari nilai perusahaannya ketika itu, tetapi setelah merenungkannya masak-masak, ia menolak penawaran tersebut.

Mengapa? Hanya karena Bulova ingin memasang merek mereka sendiri pada radionya. Morita sadar bahwa sementara dalam jangka pendek menerima penawaran tersebut akan memberi perusahaannya lonjakan sangat besar, ia akan membangun nama Bulova daripada nama Sony. Para eksekutif Bulova tidak menyangka bahwa Morita akan menolak penawaran mereka itu. Kata Morita kepada mereka, "Lima puluh tahun lagi, nama perusahaan saya akan sama besarnya dengan nama perusahaan Anda, dan saya tahu bahwa radio yang telah saya ciptakan akan membantu kami mengembangkan nama tersebut."

Tentu, semua mitra Morita menganggapnya gila. Bagaimanakah ia sampai dapat menciptakan rasa pasti yang memungkinkannya untuk menolak penawaran yang demikian menggiurkan dan menguntungkan? Dengan jelas Morita membayangkan masa depan perusahaannya, dan menciptakan acuan-acuan yang belum ada. Ia mengarahkan fokusnya dan memvisikan sasaran-sasarannya dengan jelas, lalu mendukungnya dengan keyakinan pasti dan aktif. Sekarang, Sony Corporation bukan saja pemimpin dalam industri elektronik, menghasilkan lebih dari $27 miliar per tahunnya, melainkan juga telah mendiversifikasikan bisnisnya hingga ke pembuatan film (mengakuisisi Columbia dan Tri-Star Pictures) dan musik (mengakuisisi CBS Records dan Columbia House), dan terkenal karena kualitasnya di seluruh dunia.

Dengan iman, Anda bisa berpegang pada visi Anda menghadapi apa yang terlihat sebagai kegagalan. Bagaimanakah seandainya Thomas Edison menyerah setelah upaya pertamanya untuk membuat lampu pijar itu gagal? Atau bahkan setelah upayanya yang keseratus? Untungnya bagi kita semua, ia bertekun hingga lebih dari *seribu* upaya. Sebenarnya ia bisa saja memandang setiap kegagalannya sebagai acuan untuk mendukung anggapan bahwa penemuannya tidak layak. Sebaliknya, ia memilih menggunakan setiap upaya gagalnya sebagai acuan untuk keyakinan bahwa ia *semakin dekat* dengan solusinya. Ingatlah, janganlah kembali ke masa lalu dengan menggunakan spion belakang Anda sebagai pemandu. Anda perlu belajar dari masa lalu, bukan hidup di masa lalu—fokuslah kepada hal-hal yang memberdayakan Anda.

MEMBACA ITU MEMBERIKAN MAKAN PADA PIKIRAN ANDA

Anda bahkan tidak terbatas pada pengalaman pribadi Anda sendiri sebagai acuan. Anda bisa meminjam acuan orang lain. Di awal kehidupan saya, saya memilih fokus pada mereka yang telah berhasil, mereka yang telah sukses dan memberi kontribusi dan sudah mempengaruhi kehidupan orang lain dengan cara yang hebat. Saya melakukannya itu dengan membaca biografi orang-orang sukses dan belajar bahwa terlepas dari latar belakang atau kondisi mereka, ketika mereka berpegang teguh pada rasa pasti mereka, dan secara konsisten memberikan kontribusi, pada akhirnya sukses akan datang. Saya menggunakan acuan *mereka* sebagai acuan saya sendiri, membentuk keyakinan inti bahwa saya benar-benar bisa membentuk takdir saya sendiri.

Ingatkah Anda dengan teman saya, Kapten Gerald Coffee yang menjadi tawanan perang di Vietnam selama lebih dari tujuh tahun? Sebagian besar waktunya ia lewatkan dalam kurungan tersendiri. Salah satu hal yang memungkinkannya mempertahankan kewarasannya ketika dunia luar tidak memberinya acuan untuk sukacita adalah fokus pada dunia internalnya yang kaya. Ketika masih kecil, ia telah menghafalkan berbagai puisi dan cerita, yang ia ulangi kepada diri sendiri untuk menciptakan "lingkungan" yang berbeda dari yang harus ditanggungnya hari demi hari.

Anda tidak perlu dikurung untuk menemukan indahnya dan kuasa menumbuhkan kenangan dan acuan yang dibayangkan. Bagaimana caranya? Jelajahilah kekayaan literatur, cerita, mitos, puisi, dan musik. Bacalah buku-buku, tontonlah film dan kaset video, dengarkanlah kaset audio, ikutilah seminar, bicaralah dengan banyak orang, dan dapatkanlah ide-ide baru. Semua acuan mempunyai kuasa dan Anda tidak pernah tahu yang mana yang bisa mengubah seluruh kehidupan Anda.

Kuasa membaca buku yang sangat baik adalah bahwa Anda mulai berpikir seperti penulisnya. Selama momen-momen ajaib sementara Anda terbenam di hutan Arden itu, Anda menjadi William Shakespeare; sementara kapal Anda kandas di Pulau Harta Karun, Anda menjadi Robert Louis Stevenson; sementara Anda bersekutu dengan alam di Walden, Anda menjadi Henry David Thoreau. Anda mulai berpikir seperti mereka berpikir, merasa seperti mereka merasakan, dan menggunakan imajinasi seperti mereka menggunakan imajinasi. Acuan-acuan mereka menjadi acuan-acuan Anda, dan Anda

membawa serta semuanya itu lama setelah Anda selesai membaca karya mereka. Itulah kuasa literatur, drama yang baik, musik; itulah sebabnya kita terus perlu mengembangkan acuan kita.

Dahulu saya menganggap bahwa menonton drama itu buang-buang waktu. Mengapa? Karena drama yang pernah saya tonton kurang baik dilakonkan, dan sangat lamban. Namun, suatu hari Becky dan saya memutuskan untuk menonton drama musikal *Les Miserables.* Saya belum pernah menyaksikan, membaca, atau mendengar apa pun yang demikian menggugah saya. Sejak saat itu, saya menjadi kecanduan dengan teater besar, dan setiap kali kami pergi ke New York City, kami prioritaskan untuk menonton drama.

"Imajinasi itu lebih penting daripada pengetahuan."
—ALBERT EINSTEIN

Salah satu keyakinan terbaik yang saya kembangkan bertahun-tahun yang lalu, yang telah membantu saya menikmati segala pengalaman hidup saya, adalah ide bahwa **tidak ada itu pengalaman buruk,** bahwa apa pun yang saya alami dalam kehidupan saya—apakah itu pengalaman yang menantang atau nikmat—setiap pengalaman memberi saya sesuatu yang berharga asalkan saja saya mencarinya. Kalau saya mengambil satu ide atau satu pembedaan saja dari suatu pengalaman, maka pengalaman tersebut mengembangkan saya.

Ketika saya masih sekolah menengah dan menabung uang semampu saya untuk mengikuti seminar-seminar pengembangan pribadi, teman-teman saya heran melihat saya berulang kali mengikuti seminar yang sama. Sering kali mereka bertanya, "Mengapa kamu mengikuti program yang sama?" Saya pasti memberi tahu mereka bahwa saya memahami kuasa pengulangan, dan setiap kalinya saya mendengar sesuatu yang baru sebab saya berbeda. Selain itu, saya tahu bahwa mendengar sesuatu berulang-ulang pada akhirnya akan mengkondisikan saya untuk *menggunakan-nya,* bahwa **pengulangan itu benar-benar induk segala keterampilan.** Setiap kali saya mengulang sebuah program, saya mendapatkan pembedaan-pembedaan tambahan atau mendengar ide-ide yang mempengaruhi saya secara berbeda dan memungkinkan saya untuk menciptakan acuan-acuan baru, dan oleh karenanya juga penafsiran-penafsiran baru, tindakan-tindakan baru, dan hasil-hasil baru dalam kehidupan saya.

GUNAKAN PERBEDAAN UNTUK MENEMPATKAN KEHIDUPAN ANDA DALAM PERSPEKTIF YANG BENAR

Sementara acuan tertentu menjadikan Anda terhormat dan memberi Anda visi yang lebih tinggi, ada juga acuan yang menunjukkan kepada Anda, sisi kehidupan yang Anda sesalkan. Akan tetapi, keduanya adalah jenis acuan yang dapat digunakan untuk membantu Anda menjaga keseimbangan hidup Anda. Keduanya memberikan tingkatan perbedaan yang baru. Seberapa buruk pun Anda menganggap segalanya dalam kehidupan Anda itu, ada baiknya Anda ingat bahwa masih ada orang yang lebih parah lagi.

Di program-program Penguasaan Sembilan Hari™ saya, saya pasti menggunakan setengah hari untuk mendatangkan orang-orang yang pernah mengalami neraka fisik atau emosional dan telah berhasil mengatasinya—tipe-tipe W. Mitchells di dunia, atau teman baik saya Mique Davis yang, dalam masa mudanya sebagai pemabuk, memutuskan diri untuk melompat dari sebuah jembatan tetapi tidak sadar bahwa airnya hanya sedalam 60 senti. Ia segera menjadi lumpuh dari leher ke bawah. Orang-orang ini mulai menceritakan dari hati mereka betapa hebat kehidupan ini, betapa bahagianya mereka masih hidup, betapa banyak yang telah berhasil mereka capai. Atau saya datangkan teman baik saya, Dax, yang pernah terperangkap dalam kebakaran, seluruh tubuhnya terbakar, dan menjadi buta. Kemudian, terlepas dari segala tantangan tersebut, ia menjadi pengacara.

Tema hari-hari seperti itu adalah memantapkan suatu keyakinan sederhana tetapi mendalam, "Saya tidak punya masalah." Berbeda dengan individu-individu berani yang menceritakan kisah mereka tersebut, semua orang yang hadir sadar bahwa mereka tidak mempunyai tantangan sama sekali. Tiba-tiba saja masalah yang mereka alami dengan pasangan mereka, dengan nilai akademik anak-anak mereka, dengan hilangnya bisnis mereka, atau dengan kegagalan mereka untuk mencapai sasaran-sasaran mereka, mereka segera memandangnya dengan perspektif yang sama sekali baru.

Kita juga dapat menggunakan acuan-acuan baru untuk memotivasi diri kalau kita mulai menjadi berpuas diri. Sementara memang benar bahwa seberapa buruk pun segalanya itu bagi Anda, ada saja yang lebih parah lagi, juga benar bahwa seberapa baik pun segalanya bagi Anda, ada saja yang lebih baik lagi. Tepat ketika Anda menyangka keterampilan Anda telah mencapai

tingkatan tertinggi, Anda menemukan ternyata ada lagi orang yang telah mencapai ketinggian yang lebih tinggi lagi. Dan itulah salah satu indahnya kehidupan: itu mendorong kita untuk terus berkembang dan bertumbuh.

Kuasa mempunyai acuan-acuan baru untuk menaikkan standar-standar kita bagi diri sendiri itu sangatlah besar, apakah melalui mempelajari ajaran-ajaran seorang pemimpin spiritual besar yang, terlepas dari pelecehan dari orang-orang lain, terus memberikan kasih, atau lewat menyaksikan mereka yang telah sukses secara keuangan dan memperhatikan apa yang benar-benar mungkin. Saya takkan pernah melupakan pertama kalinya saya berjumpa dengan arsitek sekaligus raja hotel Chris Hemmeter. Ketika itu Becky dan saya mendapatkan kehormatan menjadi orang-orang pertama yang diundang ke rumah baru Chris, bersamaan dengan keluarganya, di Hawaii—sebuah tempat tinggal bernilai $70 juta, yang sulit dilukiskan dengan kata-kata. Pintu depannya saja menghabiskan $1 juta untuk diciptakan. Sementara aturan-aturan Anda mungkin mengatakan, "Itu benar-benar pemborosan," itu juga merupakan pengalaman yang luar biasa mengembangkan, tentang apa yang mungkin dalam bisnis atau pertumbuhan ekonomi. Tiba-tiba saja istana saya yang bernilai $4 juta itu saya pandang dengan perspektif yang sama sekali baru. Nilainya hampir-hampir tidak cukup mengimbangi nilai pintu depan dan anak tangga yang dari marmer itu! Jelas sekali masih ada tempat dalam kehidupan saya untuk berpikir lebih besar lagi, mendorong batas-batas, mengimajinasi-kan yang tak terbayangkan. Bagian terbaik dari perjumpaan dengan Chris dan istrinya, Patsy itu, adalah menemukan bahwa mereka itu orang-orang yang luar biasa hangat, bahwa mereka menggunakan kekayaan mereka untuk menciptakan lingkungan yang benar-benar menginspirasi mereka.

Demikianlah, menggunakan acuan-acuan berbeda adalah salah satu cara yang paling ampuh untuk mengubah persepsi-persepsi dan perasaan-perasaan kita. Kalau saya sampai kehilangan perspektif karena merasa bekerja terlalu keras, saya mengingat-ingat seorang pria yang mengikuti salah satu seminar saya bertahun-tahun yang lalu. Ia adalah jiwa yang hangat dan lembut, yang sayangnya berakhir di tempat yang keliru pada saat yang keliru. Suatu hari, menjelang hari ulang tahunnya yang keempat puluh, ia sampai di sebuah pompa bensin di mana ada dua pria yang hari itu baru saja dibebaskan dari penjara. Dari masa bebas mereka yang singkat itu, kedua pria itu telah memutuskan bahwa mereka tidak leluasa dengan kehidupan di luar penjara, dan mereka membuat rencana untuk kembali ke penjara: mereka akan mem-

bunuh orang berikutnya yang datang ke pompa bensin tersebut. Tidak menjadi masalah siapa itu, berapa usianya, pria atau wanita; siapa pun itu akan mereka bunuh. Ketika pria peserta seminar saya ini sampai dan turun dari mobilnya untuk mengisi bensin, mereka menyerangnya dan dengan brutal memukulinya hingga tewas.

Nah, apakah Anda *pikir Anda* punya banyak masalah? Pria peserta seminar saya ini meninggalkan istri dan empat anak yang masih kecil-kecil. Hati saya remuk mendengar beritanya; benar-benar tidak saya sangka. Bagaimana mungkin Anda petik makna positif dari pengalaman yang tampaknya tidak mempunyai makna positif sama sekali itu? Saya bahkan tidak sanggup membayangkan kalau itu sampai terjadi kepada keluarga saya dan bagaimana nanti akibatnya bagi saya. Saya terus bertanya kepada diri sendiri, apa yang bisa saya lakukan untuk membantu. Saya segera menelepon janda pria peserta seminar saya itu dan menawarkan diri untuk menolongnya semampu saya. Sasaran utama saya adalah memastikan agar ia berusaha menemukan semacam bentuk makna yang memberdayakan bagi dirinya dan anak-anaknya dari pengalaman tersebut. Sebab terlalu mudah bagi mereka untuk menggunakan pengalaman tersebut sebagai acuan untuk mendukung anggapan bahwa kehidupan ini tidak layak dijalani, bahwa manusia itu jahat dan merusak, bahwa Anda boleh-boleh saja melakukan segalanya dengan benar tetapi tetap saja digilas seperti rumput, jadi, untuk apa berusaha lagi?

Saya sampaikan kepada janda ini, bahwa demi anak-anaknya, penting sekali ia temukan, entah bagaimana caranya, dalam pengalaman tersebut, makna yang dapat memberdayakan mereka pada tingkatan tertentu. Ketika saya tanyakan kepadanya, apa makna yang mungkin, ia mengungkapkan betapa mendalam kepedihannya itu, tetapi yang lebih penting, satu-satunya hal yang positif tentang pengalaman tersebut adalah bahwa ketika kisahnya dimuat dalam beberapa surat kabar, tercurahlah kasih, dukungan dan kepedulian yang luar biasa banyak. Ia menerima ratusan surat dan tawaran dukungan dari orang-orang di komunitasnya, orang-orang dari seluruh bidang kehidupan.

Katanya, "Ketika itulah saya sadar, bahwa seandainya saya menganggap manusia itu merusak atau bahwa itu berarti kehidupan ini tidak adil, bisa-bisa saya menghancurkan diri sendiri dan anak-anak saya. Jadi, sementara sampai sekarang pun saya masih mengalami kepedihan luar biasa, saya tahu kejadian ini pasti ada alasannya. Saya tidak mempunyai bukti untuk mendukung itu; pada intinya saya yakin." Wanita ini menemukan keberanian untuk menggu-

nakan *keyakinan* sebagai acuan yang paling hakiki. Kesediaannya untuk mempercayai bahwa kejadian tersebut pasti ada alasannya, bahkan meskipun ia tidak menyadarinya, membebaskannya dari pengalaman hidup yang paling menyakitkan, dan memberdayakannya.

Benar-benar wanita yang besar kuasanya! Betapa mujur anak-anaknya itu mempunyai ibu seperti dia! Katanya kepada anak-anaknya, "Anak-anak, coba perhatikan semua orang ini dan betapa banyak kasih yang mereka berikan. Manusia itu benar-benar baik. Benar ada manusia di dunia ini yang jahat, dan mereka perlu ditolong, tetapi ayah kalian dari dahulu percaya kepada Tuhan, dan sekarang ayah telah pergi ke tempat yang lebih baik. Ada berbagai hal yang harus dikerjakan ayah kalian ketika masih di sini, dan waktunya sudah habis, tetapi waktu kita masih belum habis, dan kita harus memanfaatkannya dengan sebaik-baiknya selama kita masih ada di sini. Kita harus menggunakan kematian ayah kalian sebagai pengingat bahwa setiap harinya kita harus hidup sepenuhnya. Selain itu, kita tidak boleh berpikir kehilangan ayah kalian, sebab ayah kalian akan selalu menyertai kita."

"Hanya dengan hati saja kita bisa melihat dengan benar;
sesuatu yang prinsip itu tidak kelihatan oleh mata."
—ANTOINE DE SAINT-EXUPERY

Mungkinkah apa yang tampaknya sebagai hari-hari paling naas dalam kehidupan kita justru merupakan hari-hari yang paling memberdayakan, dalam arti memberikan banyak pelajaran selama kita mau belajar darinya? Ingat-ingatlah salah satu pengalaman terburuk yang pernah terjadi kepada Anda. Kalau Anda mengingat-ingatnya lagi sekarang, dapatkah Anda menemukan kemungkinan dampak positifnya terhadap kehidupan Anda? Mungkin ketika itu Anda dipecat, dirampok. atau terlibat dalam suatu kecelakaan mobil, tetapi dari pengalaman tersebut Anda meraih tekad baru, atau kesadaran baru, yang membuat Anda bertumbuh sebagai seorang individu dan membuat kemampuan Anda untuk berkontribusi meningkat.

Saya sadar bahwa ada situasi tertentu yang mungkin lebih menantang daripada yang lain untuk kita temukan makna positifnya, tetapi saat ini, setelah sejauh ini Anda membaca, Anda bukan lagi pemula. Sejauh ini, Anda telah merentangkan imajinasi Anda dan melenturkan otot-otot pemberdayaan Anda. Anda telah mempelajari bagaimana caranya mengelola kondisi

Anda dan mengarahkan fokus Anda dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang lebih baik. Seandainya Anda diperlakukan buruk ketika masih kecil, mungkin itu menjadikan Anda orang yang lebih peka terhadap anak-anak dan membuat Anda mengambil keputusan untuk mematahkan rantai perlakuan buruk tersebut dari garis keturunan Anda; seandainya Anda dibesarkan dalam lingkungan yang sangat membatasi, mungkin itu mendorong Anda untuk memperjuangkan kebebasan bagi orang lain; seandainya Anda merasa kurang dikasihi, mungkin sekarang Anda menjadi pemberi. Atau mungkin saja keja-dian "mengerikan" tersebut membuat Anda mengambil keputusan-keputusan baru, mengubah arah kehidupan Anda, dan oleh karenanya juga takdir Anda. Mungkin hari-hari Anda yang paling naas itu justru hari-hari yang terbaik.

Anda mungkin memprotes, "Tidak Tony, ada hal-hal dalam masa lalu saya yang tidak ada maksudnya. Saya takkan pernah dapat melupakannya; saya akan selamanya diliputi kepedihan." Anda sepenuhnya benar: selama Anda berpegangan pada anggapan bahwa Anda telah dimanfaatkan, atau bahwa Anda telah kehilangan sesuatu yang takkan pernah dapat dikembalikan, Anda tentu akan selalu diliputi kepedihan. Ingat saja, kehilangan itu imajiner sifatnya. Tidak ada sesuatu pun yang pernah hilang di alam semesta ini; itu hanya berubah bentuk. Kalau ada sesuatu yang masih melukai Anda, itu adalah karena makna yang telah Anda kaitkan dengannya. Mungkin yang perlu Anda lakukan adalah percaya dan mengatakan, "Walaupun aku tidak mengerti mengapa ini terjadi, aku bersedia percaya. Suatu hari kelak, ketika waktunya tepat, aku pasti memahaminya."

Acuan-acuan yang terbatas menciptakan kehidupan yang terbatas. Kalau Anda ingin mengembangkan kehidupan Anda, Anda harus mengembangkan acuan-acuan Anda dengan mengejar ide-ide dan pengalaman-pengalarnan yang tidak akan menjadi bagian kehidupan Anda seandainya Anda tidak secara sadar mencarinya. Ingatlah, jarang sekali suatu ide yang baik itu menginterupsi Anda; Anda harus secara aktif mencarinya. Ide-ide dan pengalaman-pengalarnan yang memberdayakan itu harus dikejar.

SEBUAH ALAM SEMESTA YANG PENUH IDE DAN PENGALAMAN

Dalam mengembangkan acuan-acuan kita, kita menciptakan perbedaan besar dengan mana kita mengevaluasi kehidupan dan kemungkinan. Kalau selama ini

Anda membesar-besarkan masalah-masalah Anda tidak pada tempatnya, renungkanlah ini: **kita hidup di sebuah galaksi yang mengandung ratusan ribu bintang. Lalu sadarilah bahwa kita hidup di sebuah alam semesta yang mempunyai beberapa ratus ribu juta galaksi.** Dengan kata lain, ada beberapa ratus ribu juta matahari dalam galaksi kita saja. Dan bayangkan semua matahari ini mempunyai planet-planet yang berputar mengelilingi mereka juga! Renungkanlah kebesarannya. Bintang-bintang dalam galaksi kita hanya satu kali mengelilingi Bima Sakti setiap beberapa ratus juta tahun. Ketika Anda merenungkan besarnya alam semesta ini, lalu menelaah usia rata-rata manusia (delapan puluh tahun saja sudah hebat), apakah Anda mendapatkan perspektif baru? Usia manusia hanyalah seperti bintik dalam waktu. Namun, orang khawatir setengah mati tentang berbagai hal seperti bagaimana caranya melunasi hipotek mereka, mobil apa yang mereka kendarai, atau bagaimana nantinya pertemuan bisnis mereka berikutnya.

"Saya percaya bahwa sehelai rumput itu tidak kalah dengan karya perjalanan bintang-bintang."

—WALT WHITMAN

Saya selalu berusaha mengembangkan dan meningkatkan acuan-acuan saya sebab saya percaya pada istilah komputer GIGO: Garbage In, Garbage Out (Sampah yang Masuk, Sampah Jugalah yang ke Luar). Setiap harinya kita hidup, kita mendapatkan informasi baru, ide-ide baru, konsep-konsep baru, pengalaman-pengalaman baru, dan sensasi-sensasi baru. Kita perlu secara sadar berjaga-jaga di pintu pikiran kita untuk memastikan agar apa pun yang kita biarkan masuk itu akan membuat kehidupan kita semakin kaya, agar pengalaman-pengalaman yang kita kejar itu akan menambah kemungkinan kita. Dalam membantu anak-anak kita berkembang dan bertumbuh, kita perlu membimbing mereka ke dalam pengalaman-pengalaman yang akan memberi mereka acuan-acuan positif bagi masa depan mereka—acuan-acuan yang akan membantu mereka mengetahui bahwa mereka sanggup menangani apa pun juga.

Sekaligus, kita perlu mengajari mereka apa yang harus mereka waspadai dalam kehidupan ini. Acuan tertentu merendahkan pengalaman hidup kita. Apakah Anda sedikit prihatin ketika mendengar musik seperti musiknya Geto Boys? Salah satu lagu mereka beberapa tahun yang lalu adalah lagu rap tentang

menggorok leher seorang perempuan lalu bercinta dengan mayatnya. Apakah menurut Anda acuan seperti itu yang diulang-ulang, bukan saja dalam pikiran anak-anak, *melainkan dalam pikiran siapa pun,* akan menjadi sedikit merusak? Saya bukanlah mengatakan bahwa seseorang yang mendengarnya akan melakukannya; saya mau mengatakan bahwa itu sampah. Apakah itu berarti saya mempromosikan penyensoran? Sama sekali tidak. Saya rasa salah satu kelebihan Amerika adalah kebebasan, tetapi saya rasa, kita berhak sekaligus bertanggung jawab untuk mengetahui apa makna acuan-acuan itu dan dampak-nya yang mungkin terhadap kualitas kehidupan generasi muda.

KEMBANGKANLAH ACUAN-ACUAN ANDA, MAKA ANDA AKAN MENGEMBANGKAN KEHIDUPAN ANDA

Kita selalu bisa menggunakan apa saja yang diberikan kehidupan ini dengan cara yang memberdayakan, tetapi kita harus melakukannya dengan proaktif. Pilihan-pilihan yang saya miliki dalam kehidupan saya berasal dari serangkaian pengalaman acuan yang telah secara sadar saya kejar secara terus-menerus. Setiap harinya saya mencari cara-cara untuk berkembang. Ke dalam usia saya telah saya masukkan *ratusan* tahun pengalaman. Bagaimana saya bisa mengatakan demikian? Jumlah pengalaman yang menantang dan memperkaya yang saya dapatkan dalam sebulannya hampir sama dengan apa yang dialami kebanyakan orang dalam beberapa tahun.

Salah satu cara utama saya mulai melakukannya sejak usia tujuh belas tahun, adalah lewat pengalaman kaya yang diberikan buku-buku. Sejak usia dini saya telah mengembangkan keyakinan bahwa pemimpin itu rajin membaca. Buku bisa membawa saya ke negeri lain di mana saya bisa berjumpa dengan orang-orang unik seperti Abraham Lincoln atau Ralph Waldo Emerson yang bisa saya manfaatkan sebagai pelatih pribadi saya. Saya juga tahu bahwa di dalam halaman-halaman buku itu saya bisa menemukan jawaban-jawaban terhadap pertanyaan apa pun yang saya punyai. Luasnya acuan yang telah saya dapatkan dari buku-buku itu telah memberi saya tak terhitung banyaknya pilihan untuk bagaimana caranya saya bisa menolong sesama. Saya mengejar acuan-acuan ini karena saya sadar bahwa seandainya saya tidak mengisi pikiran saya dengan santapan yang diinginkannya, maka saya harus berpuas diri dengan santapan intelektual yang tidak bergizi, yang bisa saya

dapatkan setiap malamnya dari berita televisi atau lewat opini surat kabar. Kalau itu yang menjadi sumber informasi kita yang utama, janganlah heran kalau kita mendapatkan hasil-hasil yang sama seperti semua orang lainnya di masyarakat kita.

Cara paling ampuh untuk mendapatkan pemahaman yang hebat tentang kehidupan dan manusia, untuk memberi diri sendiri tingkatan pilihan yang terbesar, adalah dengan membuka diri terhadap sebanyak mungkin acuan yang berbeda-beda. Ketika masih muda, saya terinspirasi untuk mencari pemahaman spiritual ketika saya sadar bahwa saya hanya pergi ke satu gereja dan hanya membuka terhadap satu filosofi agama. Ketika sekolah menengah saya meraih beasiswa dalam jurnalisme untuk mengikuti suatu program dua minggu yang diadakan di California Polytechnic State University di San Luis Obispo. Hari Minggu tersebut kami semua diberikan tugas untuk menulis cerita tentang ibadah gereja.

Ketika kami mulai terjun ke komunitas, memutuskan ke mana kami akan pergi, saya menemukan diri saya tertarik ke denominasi gereja saya saja. Namun, dalam perjalanannya, saya mendengar beberapa teman saya membicarakan tentang Gereja Mormon yang baru kami lewati dan betapa "mengerikan" jemaatnya itu. Tampaknya bagi saya tidak mungkin manusia semengerikan seperti itu; saya harus melihat sendiri apa yang terjadi. Oleh karena itu, saya pun mengikuti ibadahnya, dan saya melihat bahwa para jemaat gereja Mormon itu ternyata mengasihi Allah seperti saya mengasihi Dia. Perbedaannya hanyalah bahwa mereka mempunyai beberapa aturan yang sedikit berbeda dari saya.

Itu memulai perjalanan spiritual saya, yang berkembang menjadi ritual pribadi selama hampir satu setengah tahun. Selama usia delapan belas dan sembilan belas tahun, dua tiga kali setiap bulannya, saya akan menghadiri ibadah yang sama, sekali di tempat berbeda: gereja Lutheran, Katolik, Baptis, Episkopal, Metodis, Yahudi, Buddha, dan sebagainya. Akibatnya, saya benar-benar hidup pada tingkatan yang lebih spiritual di mana saya mulai menghargai keyakinan spiritual semua orang. Meskipun saya tidak sependapat dengan aturan atau persepsi tertentu, saya mempunyai basis pemahaman dan belas kasih yang lebih luas karenanya.

Kalau Anda ingin mengembangkan kehidupan Anda, *kejarlah!* Kejarlah pengalaman-pengalaman yang belum pernah Anda alami. Menyelam skuba misalnya. Menjelajahi dunia di bawah laut, dan mencari tahu seperti apa

kehidupan di sana dan seperti apa Anda itu di dalam lingkungan yang sama sekali baru. Atau terjun payung. Ketika Anda duduk di pinggir sebuah pesawat pada ketinggian 12.500 kaki di udara, dan Anda tahu Anda akan jatuh selama satu menit dengan kecepatan 120 mil (+ 190 km) per jam, Anda membutuhkan keyakinan sepenuhnya untuk terjun dari pesawat tersebut. Anda tidak tahu apa iman itu hingga Anda mendapatkan acuan tersebut! Belajarlah mengemudikan helikopter. Saya jamin, itu akan mengubah kehidupan Anda selamanya. Belajarlah balapan mobil selama empat hari. Anda akan mempelajari lebih banyak tentang batas-batas dan kemungkinan, lebih daripada yang sanggup Anda bayangkan. Tontonlah simfoni, kalau itu tidak biasa Anda lakukan—atau konser *rock,* kalau itu biasanya Anda hindarkan. Kembangkanlah tingkatan pilihan Anda. Suatu hari, secara spontan, kunjungilah rumah sakit anak-anak di waktu bezuk. Temuilah orang-orang yang belum Anda kenal dan berceritalah. Tantangannya adalah mengembangkan simpati dan menemukan jalan untuk menyentuh kehidupan sesama yang akan mengubah Anda selamanya.

Mungkin sudah waktunya Anda membenamkan diri dalam kebudayaan lain dan memandang dunia lewat mata orang lain. Mungkin sudah waktunya Anda pergi ke Fiji dan merayakan upacara *kava* bersama suku setempat. Atau sebagai wartawan ikut patroli keliling dengan petugas polisi setempat, di mana Anda duduk di belakang mobil patroli dan memandang komunitas Anda lewat mata polisi. Ingatlah, kalau kita ingin memahami dan menghargai sesama, salah satu cara paling ampuh adalah mempunyai acuan yang sama seperti mereka. Mungkin sudah waktunya Anda kembali sekolah, menjelajahi "alam semesta internal" dalam bentuk biologi atau fisiologi, atau lebih memahami kebudayaan kita lewat studi sosiologi atau antropologi. Ingatlah, batas apa pun yang Anda punyai dalam kehidupan ini pada dasarnya adalah akibat dari acuan yang terbatas. **Kembangkanlah acuan Anda, maka Anda akan segera mengembangkan kehidupan Anda.**

Sementara kemungkinan-kemungkinan yang telah saya sentuh itu menyenangkan dan menginspirasikan, kemungkinan-kemungkinan tersebut dimaksudkan untuk menstimulasi Anda. Anda tidak perlu melakukan semuanya—atau yang mana pun—untuk mendapatkan acuan-acuan baru. Anda tidak perlu pergi berpetualang ke Afrika; Anda tinggal turun ke jalan dan menolong orang yang tidak mempunyai tempat tinggal di komunitas Anda menemukan sumber-sumber daya mereka sendiri yang selama ini mungkin tidak mereka sadari. Dunia segera terbuka dengan *tambahan satu acuan baru* saja. Entah itu

sesuatu yang baru Anda lihat atau Anda dengar, percakapan atau film atau seminar, sesuatu yang Anda baca di halaman berikutnya—*Anda tidak pernah tahu kapan itu mungkin terjadi.*

"Satu-satunya jalan untuk menemukan batas-batas kemungkinan adalah melampauinya ke dalam yang mustahil."

—ARTHUR C. CLARKE

Sekarang marilah kita inventarisasikan beberapa acuan penuh kuasa yang telah membentuk kehidupan Anda. **Luangkanlah waktu sekarang juga dan tuliskanlah lima pengalaman paling berpengaruh, yang telah membentuk Anda menjadi siapa.** Tuliskanlah bukan saja uraian tentang pengalaman tersebut, melainkan juga **bagaimana pengalaman tersebut mempengaruhi Anda.** Kalau Anda menuliskan apa saja yang tampaknya telah mempengaruhi Anda secara negatif, segeralah temukan penafsiran lain dari kejadian tersebut, *entah bagaimana caranya.* Mungkin itu akan menuntut iman; mungkin itu menuntut perspektif baru. Ingatlah, **segalanya dalam kehidupan ini terjadi bukan tanpa alasan dan maksud tertentu, dan alasan serta maksudnya itu pasti baik bagi kita.** Terkadang dibutuhkan waktu bertahun-tahun atau bahkan puluhan tahun sebelum kita menyadari nilainya. Akan tetapi, *semua* pengalaman manusia itu ada nilainya.

Sementara Anda mengingat-ingat kembali semua kejadian yang telah secara positif membentuk kehidupan Anda itu, renungkanlah beberapa acuan baru yang akan sangat berharga Anda kejar. Pengalaman baru apa sajakah yang Anda butuhkan? Mungkin Anda perlu bertanya, **"Agar benar-benar sukses pada tingkatan tertinggi, agar mencapai apa yang benar-benar kuinginkan dalam kehidupan ini, apa sajakah acuan yang kubutuhkan?"** Mungkin yang perlu Anda lakukan adalah mencontoh seseorang yang telah menjadikan hubungan-hubungannya berhasil; mencari tahu apa saja keyakinannya, apa saja *acuannya* tentang apa yang menjadikan suatu hubungan berhasil. Atau mungkin Anda seharusnya perlu mencari acuan-acuan yang membuat Anda lebih menghargai kehidupan atau yang membuat Anda merasa berkontribusi.

Sekarang renungkanlah beberapa *acuan gembira* yang ada baiknya Anda miliki. Mungkin Anda tidak "membutuhkan"-nya, tetapi renungkanlah acuan yang akan menghibur atau membuat Anda merasa senang. Saya sempat belajar

seni bela diri karena saya tahu kondisi-kondisi luar biasa yang mungkin saya dapatkan melalui disiplin tersebut. Saya sempat meraih sabuk hitam dalam *tae kwon do* dalam waktu delapan bulan, dengan belajar langsung dari Juara besar Jhoon Rhee dan mencontoh fokusnya yang luar biasa tajam. Saya sadar bahwa seandainya saya bisa mendapatkan pengalaman mendisiplinkan diri saya demikian ketatnya dalam bidang tersebut, maka acuan tersebut akan meluap ke bidang-bidang lainnya juga—dan ternyata benar. Jadi, apa lagi yang bisa Anda lakukan?

Setelah Anda renungkan berbagai acuan hebat untuk Anda kejar, berikanlah batas waktu pencapaiannya untuk masing-masingnya. Putuskanlah kapan Anda akan melaksanakan semuanya itu. Kapankah Anda akan belajar berbicara bahasa Spanyol atau Mandarin atau Jepang? Kapankah Anda akan naik balon udara? Kapankah Anda akan pergi ke rumah jompo setempat dan menyanyikan kidung Natal? **Kapankah Anda akan melakukan sesuatu yang tidak biasa dan baru?**

Acuan apa sajakah yang bisa Anda berikan kepada keluarga Anda, yang akan berharga? Mungkin mengajak anak-anak berlibur ke luar negeri, mungkin sesederhana duduk dan membicarakan tentang acuan-acuan yang telah dimiliki keluarga Anda, atau berkumpul bersama kakek-nenek dan membicarakan tetang kehidupan mereka dan apa yang telah mereka pelajari. Sungguh berharga acuan-acuan yang dapat diberikan orang-orang berusia enam puluh, tujuh puluh, delapan puluh, atau sembilan puluh tahun lebih itu kepada kita yang lebih muda!

Salah satu acuan paling besar kuasanya yang pernah saya bagikan kepada keluarga saya adalah mengantarkan hidangan Thanksgiving kepada mereka yang tidak dapat atau tidak mau berkunjung ke tempat penampungan. Saya tidak akan pernah melupakan reaksi putra bungsu saya ketika usianya baru empat tahun. Itulah pertama kalinya Jairek berpartisipasi, dan kami pergi ke taman di Oceanside, California. Kami menemukan seorang pria tua yang sedang tidur di lantai kamar mandi tak berpintu, berusaha menutupi dirinya dengan pakaian bekas yang ditemukannya di tong sampah. Putra saya takjub melihat janggutnya yang panjang dan sedikit ketakutan.

Saya serahkan keranjang makanannya kepada Jairek, dan berkata, "Ayo hadiahkan kepada bapak itu, dan ucapkan Happy Thanksgiving kepadanya." Jairek mendekati orang itu dengan takut-takut. Setelah masuk ke kamar mandi tersebut dengan keranjang makanan yang sebesar dirinya, ia meletakkan

keranjang tersebut di lantai. Tampaknya pria tersebut mabuk atau mungkin tidur. Jairek menyentuhnya dan berkata, "Happy Thanksgiving!" Tiba-tiba saja pria tersebut bangkit duduk tegak dan memegang tangan putra saya. Saya terkejut setengah mati, dan ketika saya baru mau memburunya, pria itu mengecup tangan Jairek sambil berbisik dengan suara kasar, "Terima kasih atas kepedulianmu." Benar-benar acuan hebat bagi anak berusia empat tahun!

Ingatlah, momen-momen dalam kehidupan kitalah yang membentuk kita. Semua itu terpulang kepada kita sendiri untuk mengejar dan menciptakan momen-momen yang akan mengangkat kita, bukannya membatasi kita.

Jadi sekarang, bangkitlah dan terjunlah ke dalam permainan hidup ini. Biarkanlah imajinasi Anda berpacu dengan berbagai kemungkinan tentang hal-hal yang bisa Anda jelajahi dan alami—dan mulailah segera. Pengalaman baru apakah yang bisa Anda kejar *hari ini,* yang akan mengembangkan kehidupan Anda? Akan menjadi orang seperti apakah Anda? Ambillah tindakan dan nikmatilah keasyikan menjajaki berbagai kemungkinan. Marilah kita temukan perubahan mendalam berkat...

18

IDENTITAS: KUNCI PENGEMBANGAN

"Tidak ada kebesaran yang akan tercapai tanpa orang besar, dan orang menjadi besar hanya ketika ia bertekad menjadi besar."

—CHARLES DE GAULLE

Tidak ada tanda-tanda pada tubuhnya. Komunis Cina telah menawannya di sebuah ruangan kecil selama lebih dari dua puluh jam, tetapi mereka tidak memukulinya atau menyiksanya. Mereka bahkan telah menawarkan satu dua batang rokok kepadanya ... dan berkat cara bercakap mereka yang sopan, prajurit ini sekarang memegang sebuah dokumen *tulisan tangannya sendiri yang merinci* tentang tak terhitung banyaknya ketidakadilan dan sifat merusak dari gaya hidup Amerika—masyarakat kapitalis—dan memuji keunggulan dan betapa manusiawinya sistem Komunis itu. Lebih dari itu, tulisan singkat prajurit Angkatan Bersenjata Amerika Serikat ini sekarang disiarkan ke kamp di mana ia ditahan serta kamp-kamp Tawanan Perang lainnya di Korea Utara, serta ke pasukan Amerika yang ditempatkan di Korea Selatan.* Belakangan ia akan menyingkapkan informasi militer, menyerahkan sesama tahanan lainnya, dan meninggalkan negaranya sendiri.

Apakah yang membuat orang ini sepenuhnya membalikkan pandangan dunianya dan menanggalkan keyakinan-keyakinannya yang telah ditanamkan kepadanya seumur hidup? Apakah yang membuatnya meninggalkan nilai-nilai inti yang sebelumnya dijunjungnya, dan bekerja sama dengan musuh? Perubahan tunggal apakah yang akan menghasilkan pergeseran yang sedemikian radikal dalam pikiran, emosi, dan tindakan seorang individu?

*Cialdini, Robert, *Influence,* New York: HarperCollins Publishers, ® 1988.

Jawabannya terletak dalam pemahaman bahwa ia telah diarahkan di jalan yang secara harfiah membuatnya **menggeser identitasnya.** Sekarang ia semata-mata bertindak menurut citra dirinya sendiri yang baru.

Sejauh ini, telah kita telaah bersama dampak dari anggapan/keyakinan, salah satu unsur mendasar dalam Sistem Utama yang mengarahkan semua evaluasi kita. Anggapan/keyakinan memandu kita pada kesimpulan, dan oleh karenanya mengajari kita bagaimana seharusnya kita merasa dan apa yang seharusnya kita lakukan. Akan tetapi, ada tingkatan anggapan/keyakinan yang berbeda-beda, yang juga berbeda-beda tingkatan dampaknya terhadap kualitas kehidupan kita. Ada yang sangat spesifik. Misalnya, anggapan/keyakinan Anda tentang seorang teman akan menentukan bagaimana Anda berpikir dan merasa tentang perilakunya, dan makna yang akan Anda kaitkan dengan apa pun yang dilakukannya. Kalau Anda "tahu" bahwa ia itu penuh kasih, maka meskipun ia tampaknya marah saat itu, Anda tidak akan mempertanyakan niatnya yang paling hakiki. Anggapan/keyakinan ini akan memandu semua interaksi Anda dengannya. Akan tetapi, ini belum tentu mempengaruhi cara Anda menangani orang yang belum Anda kenal. Anggapan/keyakinan ini mempengaruhi Anda hanya dalam satu bidang spesifik: interaksi Anda dengan teman yang satu itu.

Akan tetapi, ada anggapan/keyakinan yang berkembang pengaruhnya dalam kehidupan Anda; saya menyebutnya **anggapan/keyakinan global.** Anggapan/keyakinan global inilah yang mempunyai konsekuensi-konsekuensi yang lebih jauh jangkauannya. Misalnya, anggapan/keyakinan Anda tentang orang pada umumnya akan mempengaruhi bukan saja cara Anda menangani teman Anda, melainkan juga semua orang yang Anda jumpai. Anggapan/ keyakinan ini akan sangat mempengaruhi karier Anda, tingkatan kepercayaan Anda, pernikahan Anda, dan sebagainya.

Anggapan/keyakinan global Anda tentang konsep *kelangkaan dan kelimpahan* misalnya, akan menentukan tingkat stres Anda dan kemurahan hati Anda menyangkut waktu, uang, energi, dan semangat. Kalau Anda menganggap kita hidup di dunia yang langka sumber-sumber dayanya—di mana uang yang ada hanyalah sekian banyak, waktu yang ada hanyalah sekian banyak, kasih yang ada hanyalah sekian banyak—maka Anda akan terus hidup dalam ketakutan merasa kurang. Stres ini akan mempengaruhi cara Anda berpikir tentang tetangga Anda, tentang rekan sekerja Anda, tentang kemampuan keuangan Anda, dan tentang peluang pada umumnya.

Namun demikian, lebih besar kuasanya dari semuanya itu, adalah keyakinan inti yang menjadi saringan paling hakiki bagi semua persepsi kita. Keyakinan ini secara langsung mengendalikan konsistensi keputusan-keputusan hidup Anda. Inilah keyakinan Anda tentang **identitas** Anda.

Apa yang sanggup dan tidak sanggup kita lakukan, apa yang kita anggap mungkin atau mustahil, jarang sekali tergantung pada kemampuan kita yang sesungguhnya. Itu lebih mungkin tergantung pada anggapan/keyakinan kita **tentang siapa kita.** Bahkan, kalau Anda sampai menemukan diri Anda bahkan tidak sanggup *mempertimbangkan* melakukan sesuatu, di mana respons Anda terhadap seseorang adalah "Tidak mungkin aku melakukan demikian" atau "Pokoknya aku bukan tipe orang seperti itu," maka Anda terhalang oleh identitas yang terbatas. Tentunya ini tidaklah selalu buruk. Tidak mempersepsikan diri sebagai pembunuh sungguh merupakan pembedaan yang sangat penting! Tidak mempersepsikan diri sebagai seseorang yang suka memanfaatkan sesamanya itu mungkin sangatlah bermanfaat. Penting disadari bahwa kita mendefinisikan diri sendiri bukan saja dari siapa kita, melainkan juga dari siapa yang bukan kita.

Apa tepatnya identitas itu? Identitas secara sederhana adalah **anggapan/keyakinan yang kita gunakan untuk mendefinisikan individualitas kita sendiri, apa yang menjadikan kita unik—baik, buruk, atau cuek—dibandingkan individu-individu lainnya.** Dan *rasa pasti* kita tentang siapa kita menciptakan batasan-batasan di mana kita hidup.

Kemampuan Anda bersifat konstan, tetapi berapa banyak yang Anda gunakan itu tergantung pada identitas Anda sendiri. Misalnya, kalau Anda merasa pasti bahwa Anda itu orang yang supel, yang tidak sungkan-sungkan, Anda akan menggali sumber-sumber daya perilaku yang cocok dengan identitas tersebut. Apakah Anda memandang diri sendiri sebagai "cengeng" atau "liar," "pemenang," atau "penonton," akan segera membentuk kemampuan-kemampuan yang Anda akses. Mungkin Anda pernah membaca buku *Pygmalion in the Classroom,* yang merinci perubahan dramatis dalam performa para murid ketika mereka yakin bahwa mereka dikaruniai.

Berulang-ulang, para periset telah menunjukkan bahwa kemampuan murid-murid itu sangatlah dipengaruhi oleh identitas yang mereka kembangkan bagi diri sendiri akibat dari anggapan/keyakinan sang guru terhadap tingkat kecerdasan mereka. Dalam sebuah studi, sekelompok guru diberi tahu bahwa murid tertentu di kelas mereka benar-benar dikaruniai bakat

dan agar mereka menantang murid-murid tersebut untuk terus berkembang. Seperti yang sudah dapat diperkirakan, anak-anak tersebut menjadi murid-murid top di kelas mereka. Yang menjadikan studi ini penting adalah bahwa murid-murid tersebut sebenarnya tidak menunjukkan tingkatan kecerdasan yang lebih tinggi—dan bahkan ada yang sempat dicap sebagai murid yang payah. Akan tetapi, rasa pasti mereka bahwa mereka murid unggulan (yang ditanamkan oleh "anggapan/keyakinan semu" sang guru) itulah yang memicu sukses mereka.

Dampak prinsip ini tidaklah terbatas hanya kepada murid. **Siapa Anda menurut anggapan/keyakinan orang-orang itu mengendalikan respons mereka terhadap Anda.** Sering kali ini tidak ada hubungannya dengan karakter Anda yang sesungguhnya. Misalnya, kalau seseorang memandang Anda penjahat, meskipun Anda jujur dan berbuat baik, orang tersebut akan tetap saja mencari motif buruk di balik tindakan Anda. Yang lebih parah dari itu, setelah mengadakan perubahan yang positif, kita sering membiarkan orang-orang di lingkungan kita, yang belum mengubah pandangannya tentang kita, untuk mengembalikan emosi-emosi dan anggapan/keyakinan kita ke perilaku dan identitas lama kita. Perlu kita semua ingat bahwa kita mempunyai kuasa luar biasa untuk mempengaruhi identitas mereka yang paling kita pedulikan.

Inilah kuasa yang digunakan Marva Collins ketika ia mempengaruhi murid-muridnya untuk meyakini bahwa mereka itu penentu takdir mereka sendiri, bahwa mereka itu sama berbakatnya seperti manusia mana pun yang pernah hidup.

"Efek terbaik dari orang-orang terbaik itu terasa setelah kita berpisah dari mereka."

—RALPH WALDO EMERSON

Kita semua akan bertindak konsisten dengan pandangan kita tentang siapa kita sesungguhnya, entah pandangan tersebut akurat atau tidak. Alasan-nya adalah karena **salah satu daya terkuat dalam organisme manusia adalah kebutuhan akan konsistensi.**

Seumur hidup kita, kita telah disosialisasikan untuk mengaitkan kepe-dihan luar biasa dengan ketidakkonsistenan dan kenikmatan dengan kon-sistensi. Renungkanlah. Label apa sajakah yang kita lekatkan pada orang-orang

yang mengatakan begini tetapi berbuat begitu, yang mengklaim begini tetapi berperilaku begitu? Kita menyebut mereka munafik, berubah-ubah, tidak stabil, tidak dapat diandalkan, plinplan, kacau otaknya, tidak dapat dipercaya. Maukah *Anda* dicap demikian? Maukah Anda bahkan *membayangkan* diri demikian? Jawabannya sudah jelas: tidak mau! Akibatnya, setiap kali kita memposisikan diri—terutama di depan umum—dan menyatakan keyakinan kita, siapa kita, atau apa kita ini, kita mengalami tekanan luar biasa untuk tetap konsisten dengan posisi tersebut, terlepas dari apa akibat dari ketidak-fleksibelan tersebut nantinya.

Sebaliknya, ada imbalan luar biasa untuk tetap konsisten dengan identitas yang telah kita nyatakan. Bagaimanakah kita menyebut orang yang konsisten? Kita menggunakan kata-kata seperti bisa dipercaya, loyal, mantap, cerdas, stabil, rasional, sejati. Maukah Anda disebut demikian? Maukah Anda membayangkan diri demikian? Kembali, jawabannya sudah jelas: kebanyakan orang pasti mau. Demikianlah, kebutuhan untuk tetap konsisten itu menjadi sangat terikat dengan kemampuan Anda untuk menghindarkan kepedihan dan meraih kenikmatan.

"Konsistensi yang bodoh itulah setan pengacau pikiran yang kerdil."

—RALPH WALDO EMERSON

Efek Pygmalion itu juga berlaku sebaliknya. Kalau Anda merasa pasti bahwa Anda "tidak mampu belajar", itu menjadi ramalan yang tergenapi dengan sendirinya. Ini sangat berbeda dari meyakini bahwa strategi belajar Anda yang sekarang tidak efektif. Kemampuan mengubah strategi itu dipersepsikan oleh kebanyakan orang sebagai tugas sederhana dan mungkin terlaksana, selama kita mempunyai guru yang tepat. Akan tetapi, mengubah *diri sendiri*—mengubah esensi tentang siapa kita—dipersepsikan oleh kebanyakan orang sebagai hampir-hampir mustahil. Respons umum "Aku memang begini" adalah respons yang mematikan impian. Respons ini membawa serta hukuman berupa masalah yang tak dapat diubah dan permanen.

Seseorang yang *menganggap dirinya kecanduan obat-obatan* tetap bisa berubah. Itu pasti sulit, tetapi bukannya mustahil, dan perubahannya bisa langgeng. Sebaliknya, orang yang menganggap dirinya pecandu obat-obatan biasanya *akan kembali menggunakannya* bahkan setelah berminggu-minggu

atau berbulan-bulan pantang. Mengapa? Karena ia menganggap demikianlah *dirinya itu.* Bukannya kecanduan obat-obatan, melainkan pecandu obat-obatan. Ingatlah dari Bab 4 bahwa begitu seseorang mempunyai keyakinan yang kuat tentang apa saja, ia akan mengabaikan dan bahkan menentang bukti apa pun yang bertentangan dengan keyakinannya itu. Secara bawah sadar, ia tidak akan yakin bahwa ia bisa berubah dalam jangka panjang, dan itu akan mengendalikan perilakunya.

Selain itu, sering kali ada keuntungan sekunder dalam proses memelihara perilaku negatifnya itu. Bukankah ia bisa menyalahkan kecanduannya pada sesuatu di luar kuasanya—bukankah ia "memang demikian"—daripada menghadapi realitas bahwa menggunakan obat-obatan itu adalah keputusan sadar. Ini akan ditunjang oleh kebutuhan di dalam sistem saraf manusia akan konsistensi, dan ia akan berulang-ulang kembali ke perilakunya yang merusak tersebut. Merelakan identitasnya akan menjadi lebih menyakitkan daripada efek-efek obat-obatan itu sendiri yang jelas-jelas sangat merusak.

Mengapa? Sebab **kita semua mempunyai kebutuhan akan rasa pasti. Kebanyakan orang sangat ketakutan akan apa yang belum dikenalnya. Ketidakpastian membawa potensi dilanda kepedihan,** dan kita lebih suka menangani kepedihan yang sudah kita kenal daripada menangani kepedihan yang belum kita kenal. Demikianlah, hidup di dunia yang terus berubah—dunia di mana kita terus saja dikelilingi oleh berubahnya hubungan-hubungan baru, peran-peran jabatan yang didefinisikan kembali, lingkungan yang berubah-ubah, dan arus informasi baru yang terus mengalir—satu-satunya hal yang kita semua andalkan untuk tetap adalah identitas kita sendiri. Kalau kita mulai mempertanyakan siapa kita, maka tidak akan ada landasan bagi segala pengertian di mana kita membangun kehidupan kita.

Kalau Anda tidak tahu Anda siapa, mana mungkin Anda memutuskan apa yang harus Anda lakukan? Mana mungkin Anda merumuskan nilai-nilai, memegang keyakinan-keyakinan, atau memantapkan aturan-aturan? Mana mungkin Anda menilai apakah sesuatu itu baik, buruk, atau cuek? Tantangan terbesar bagi seseorang yang mempersepsikan identitas dirinya sebagai pecandu obat-obatan adalah: berubah menjadi apakah identitasnya itu? Menjadi "pecandu obat-obatan yang mulai pulihkah?" Itu tidaklah mengubah identitasnya; itu hanya menggambarkan kondisinya sekarang ini. "Bebas dari obat-obatan" juga tidak mengubah identitasnya, sebab kebanyakan memandangnya sebagai kondisi yang sementara saja—dan itu masih fokus pada

obat-obatan sebagai salah satu cara mendefinisikan dirinya. Ketika orang ini mengembangkan keyakinan bahwa ia sepenuhnya bersih, bahwa sekarang ia menjadi "umat Kristiani", "umat Yahudi", atau "umat Buddha", atau bahwa sekarang ia seorang "pemimpin"—atau apa pun juga selain "pecandu obat-obatan"— *barulah perilakunya berubah.* **Ketika kita kembangkan keyakinan-keyakinan baru tentang siapa kita, perilaku kita akan berubah untuk mendukung identitas baru tersebut.**

Hal yang sama terjadi kepada orang yang kelebihan berat badan, yang identitasnya adalah, "Aku gemuk." Dalam jangka pendek ia mungkin berdiet dan berhasil menurunkan berat badannya, tetapi berat badannya akan selalu naik kembali karena rasa pastinya tentang siapa dia akan memandu semua perilakunya hingga kembali konsisten dengan identitasnya. Kita semua harus memelihara integritas keyakinan kita tentang siapa kita, meskipun itu merusak dan tidak memberdayakan.

Satu-satunya cara untuk menciptakan perubahan yang langgeng bagi seorang individu yang selama ini menggunakan obat-obatan adalah mengubah keyakinannya dari "saya pecandu obat-obatan" menjadi "saya individu yang sehat" atau "saya ini teladan hidup bahwa tidak ada masalah yang permanen" atau "Sekarang saya___________ " Apa pun identitas barunya itu, itu haruslah identitas yang bahkan tidak akan lagi mempertimbangkan penggunaan obat-obatan. Kalau obat-obatan kembali ditawarkan, responsnya yang segera bukanlah mengevaluasi apakah ia hendaknya menggunakannya atau tidak, melainkan menyatakan dengan kepastian mutlak, "Aku bukanlah tipe orang seperti itu. Itu dahulu."

Mereka yang kelebihan berat badan harus mentransformasikan identitas-nya dari orang gemuk menjadi manusia yang penuh vitalitas, sehat, dan atletis. Perubahan identitas ini akan menggeser semua perilaku mereka, mulai dari diet mereka hingga olahraga mereka, dan memungkinkan mereka menciptakan perubahan-perubahan fisiologis jangka panjang yang konsisten dengan identitas baru mereka. Pergeseran ini mungkin kedengarannya hanya suatu manipulasi gaya bahasa saja, padahal ini merupakan transformasi realitas pribadi yang lebih mendalam.

Sebenarnya, **pergeseran dalam identitas bisa menghasilkan pergeseran dalam keseluruhan Sistem Utama Anda.** Renungkanlah. Bukankah seorang pecandu obat-obatan itu mempunyai sistem evaluasi yang sama sekali berbeda—kondisi-kondisi yang secara konsisten ia alami, **pertanyaan-pertanyaan** yang

ia ajukan, nilai-nilai yang memandu tindakan-tindakannya, dan acuan-acuan yang ia organisasikan menjadi keyakinan—dibandingkan dengan seseorang yang memandang dirinya pemimpin, kekasih, atlet, atau kontributor? Sementara memang benar bahwa tidak semua pergeseran identitas itu setuntas pergeseran identitas yang lain, ada juga yang benar-benar jauh jangkauannya sehingga Sistem Utama yang satu benar-benar digantikan dengan Sistem Utama yang lain dalam sekejap.

Kalau berulang kali Anda berupaya mengadakan suatu perubahan tertentu dalam kehidupan Anda, tetapi terus saja gagal, pasti tantangannya adalah karena Anda berusaha menciptakan pergeseran perilaku atau emosional yang tidak konsisten dengan keyakinan Anda tentang siapa Anda. Menggeser, mengubah, atau mengembangkan identitas bisa menghasilkan peningkatan yang paling mendalam dan paling cepat dalam kualitas kehidupan Anda.

BAGAIMANA IDENTITAS ANDA TERBENTUK

Mengapakah selama Perang Korea lebih banyak Tawanan Perang Amerika yang menyerahkan sesama tawanan lainnya daripada dalam perang mana pun dalam sejarah modern? Jawabannya adalah karena Komunis Cina, tidak seperti sekutu mereka, yaitu Korea Utara, memahami kuasa identitas untuk seketika mengubah bukan saja keyakinan dan nilai-nilai yang telah lama dipegang, melainkan juga tindakan-tindakan, dalam sekejap. Bukannya menyiksa para tawanan, mereka terus mengadakan perang psikologis yang dirancang bukan saja untuk mengorek informasi atau menciptakan kepatuhan, melainkan juga untuk mengubah para prajurit Amerika sehingga meyakini filosofi politik mereka. Mereka tahu bahwa seandainya saja mereka dapat menuntun prajurit Amerika itu ke dalam keyakinan dan nilai-nilai baru, maka sang prajurit Amerika akan memandang peran negaranya sendiri dalam perang itu sebagai sia-sia dan merusak, dan oleh karenanya mau membantu dengan cara apa pun. Dan mereka berhasil. Memahami apa yang mereka lakukan dapat membantu Anda memahami bagaimana Anda sampai pada identitas Anda yang sekarang dan bagaimana Anda dapat mengembangkan identitas Anda, dan oleh karenanya juga seluruh kehidupan Anda, dalam sekejap.

Tugas yang dihadapi Komunis Cina itu sungguh berat. Bagaimana mungkin Anda mengubah keseluruhan identitas seseorang tanpa ancaman maut atau

janji kebebasan? Terutama, mengetahui bahwa prajurit Amerika itu telah dilatih hanya untuk memberikan namanya, pangkatnya, dan nomor serinya? Rencana mereka sangat sederhana: mulailah dengan yang kecil-kecil, baru membangun dari sana. Bangsa Cina paham bahwa **cara kita mengidentifikasikan siapa pun adalah dari tindakan-tindakannya.** Misalnya, bagaimana Anda tahu siapa sebenarnya teman Anda itu? Bukankah dari caranya bertindak, caranya memperlakukan sesama?

Akan tetapi, rahasia Komunis yang sebenarnya, adalah bahwa mereka paham bahwa kita menentukan siapa kita—identitas kita sendiri—dengan juga menilai tindakan kita sendiri. **Dengan kata lain, kita telaah apa yang kita lakukan untuk menentukan siapa kita.** Bangsa Cina sadar bahwa untuk mencapai tujuan mereka yang lebih luas yaitu mengubah keyakinan sang tawanan tentang identitasnya, mereka tinggal menyuruh sang tawanan melakukan hal-hal apa yang akan dilakukan seorang pengkhianat atau seorang Komunis.

Ini bukanlah tugas sederhana, tetapi mereka sadar bahwa ini bisa dilakukan seandainya saja mereka bisa menjatuhkan mental sang Tawanan Perang Amerika lewat percakapan yang berlangsung dua belas hingga dua puluh jam, lalu mengajukan permintaan sepele: memintanya untuk mengucapkan sesuatu seperti "Amerika Serikat tidaklah sempurna" atau "Memang benar dalam negara Komunis, pengangguran itu bukanlah masalah." Setelah memantapkan pijakan tersebut, bangsa Cina itu tinggal memulai dengan yang kecil-kecil dan membangun dari sana. Mereka paham kebutuhan akan konsistensi. Begitu kita membuat suatu pernyataan yang kita katakan kita yakini, kita mau tidak mau akan mendukung pernyataan tersebut.

Mereka tinggal meminta sang Tawanan Perang untuk menuliskan dalam hal apa saja Amerika itu tidak sempurna. Dalam kondisinya yang kelelahan, sang prajurit Amerika kemudian ditanya, "Manfaat sosial apa lagi yang bisa dipetik dari komunisme?" Dalam waktu singkat, sang prajurit Amerika Serikat akan menyelesaikan sebuah dokumen yang bukan saja menyerang bangsanya sendiri, melainkan juga mempromosikan Komunisme dengan segala alasannya dengan tulisan tangannya sendiri. Sekarang ia harus mencari pembenaran mengapa itu telah dilakukannya. Ia tidak dipukuli, juga tidak ditawari imbalan khusus. Ia hanya membuat pernyataan-pernyataan kecil dalam kebutuhannya untuk tetap konsisten dengan apa yang telah dituliskannya, dan sekarang ia bahkan menandatangani dokumen tersebut. Bagaimana mungkin ia menjelaskan "kesediaannya" untuk melakukan itu? Belakangan, ia akan diminta mem-

bacakan dokumennya dalam sebuah kelompok diskusi dengan tawanan-tawanan lainnya atau bahkan membuat cerpen tentang itu.

Ketika bangsa Cina menyiarkan dokumen-dokumen tersebut, bersamaan dengan nama tawanan yang telah menuliskannya, tiba-tiba saja sang tawanan menemukan dirinya secara publik diidentifikasikan sebagai "pengkhianat." Ketika sesama tawanan lainnya menanyakan mengapa ia melakukannya, ia tidak dapat membela diri dengan mengatakan karena ia disiksa. Ia harus mencari pembenaran atas tindakan-tindakannya itu untuk memelihara integritasnya sendiri. *Dalam sekejap ia akan menyatakan bahwa ia menuliskannya karena memang demikianlah kebenarannya! Saat itulah identitasnya bergeser.* Sekarang ia mempersepsikan dirinya sebagai pro-Komunis, dan semua orang di sekelilingnya juga melabelkannya demikian. Mereka akan menguatkan identitas barunya itu dengan memperlakukannya seperti mereka memperlakukan para penjaga Komunis itu.

Segeralah identitas barunya membuatnya terang-terangan meninggalkan negaranya sendiri dan, untuk memelihara konsistensi antara pernyataan-pernyataannya dengan label barunya, ia akan sering berkolaborasi bahkan lebih luas lagi dengan para penawannya. Inilah salah satu aspek paling brilian dari strategi bangsa Cina tersebut: begitu seorang tawanan telah menuliskan sesuatu, ia tidak bisa lagi berpura-pura itu tidak pernah terjadi. Ada hitam di atas putih, dengan tulisan tangannya sendiri, untuk dilihat siapa pun—sesuatu yang mendorongnya "untuk menjadikan keyakinan dan citra dirinya konsisten dengan apa yang jelas-jelas telah dilakukannya."*

Akan tetapi, sebelum kita menghakimi para Tawanan Perang itu dengan kasar, hendaknya kita introspeksi diri. Apakah Anda secara sadar memilih identitas Anda, atau apakah itu karena apa yang diberitahukan orang lain kepada Anda, karena kejadian-kejadian penting dalam kehidupan Anda, dan karena faktor-faktor lain yang terjadi tanpa kesadaran atau persetujuan Anda? Perilaku konsisten apa sajakah yang telah Anda ambil, yang sekarang membantu membentuk dasar identitas Anda tersebut?

Bersediakah Anda menjalani pengambilan sumsum tulang yang menyakitkan demi menolong orang yang tidak Anda kenal? Respons pertama kebanyakan orang adalah, "Tentu tidak!" Tetapi dalam sebuah studi yang diadakan pada tahun 1970, para periset menemukan bahwa seandainya sese-

*Cialdini, *Influence.*

orang dijadikan meyakini bahwa konsistensi identitasnya tergantung pada hal itu, banyak yang bersedia menjalaninya.

Studi tersebut menunjukkan bahwa ketika para responden diminta membuat komitmen-komitmen kecil terlebih dahulu, dan menindaklanjutinya dengan dua tindakan sederhana yang menjadikan sikap tidak sukarela itu "tidak sesuai dengan karakter," banyak yang mulai mengembangkan identitas baru. Mereka mulai memandang diri sebagai "donor", sebagai seseorang yang secara tanpa syarat berkomitmen untuk menolong orang-orang yang membutuhkan lewat pengorbanan pribadi. Begitu hal ini terjadi, ketika permintaan akan sumsum tulang diajukan, orang-orang ini merasa terdorong oleh kuasa identitas baru mereka untuk menindaklanjutinya terlepas dari waktu, uang, atau kepedihan fisik yang terlibat. Pandangan mereka tentang diri sendiri sebagai donor menjadi cerminan dari siapa mereka. Tidak ada daya ungkit yang lebih ampuh daripada identitas dalam membentuk perilaku manusia.

Anda mungkin bertanya, "Bukankah identitas saya dibatasi oleh pengalaman saya?" Tidak, identitas Anda dibatasi oleh *penafsiran Anda* sendiri tentang pengalaman Anda. Identitas Anda tidak lain daripada keputusan-keputusan yang telah Anda ambil tentang siapa Anda, dengan apa Anda telah memutuskan untuk *mengasosiasikan* diri. Anda menjadi label yang Anda berikan kepada diri sendiri. Cara Anda mendefinisikan identitas Anda mendefinisikan kehidupan Anda.

KEPEDIHAN YANG PALING HAKIKI—BENIH-BENIH KRISIS IDENTITAS

Orang yang bertindak tidak konsisten dengan siapa mereka yang mereka yakini itu berpotensi mengalami keadaan sosial yang klise yang disebut "krisis identitas". Ketika krisis ini melanda, mereka segera kehilangan orientasi, mempertanyakan keyakinan-keyakinan mereka yang sebelumnya. Seluruh dunia mereka jungkir balik, dan mereka mengalami ketakutan luar biasa terhadap kepedihan. Inilah yang terjadi pada demikian banyak orang yang mengalami "krisis paruh baya". Sering kali mereka ini mengidentifikasikan diri sebagai masih muda, dan ada stimulan lingkungan tertentu—genap mencapai usia tertentu, komentar dari teman-teman, rambut mulai beruban—yang membuat mereka ketakutan terhadap usia tua mereka itu dan identitas baru yang kurang menarik, yang dikaitkan dengan itu. Demikianlah dalam upaya untuk meme-

lihara identitas mereka, mereka melakukan berbagai hal untuk membuktikan diri masih muda: mereka membeli mobil-mobil sport, mereka mengubah gaya rambut mereka, mereka menceraikan pasangan mereka, mereka berganti pekerjaan.

Seandainya orang-orang ini mempunyai pemahaman yang mantap tentang identitasnya yang sesungguhnya, akankah mereka benar-benar mengalami krisis tersebut? Saya rasa tidak. Mempunyai identitas yang secara spesifik dikaitkan dengan usia Anda atau bagaimana penampilan Anda tentu akan membuat Anda rentan terhadap kepedihan sebab semuanya itu *pasti* berubah. Kalau kita mempunyai kesadaran yang lebih luas tentang siapa kita, identitas kita tidak akan pernah terancam.

Bahkan bisnis pun bisa mengalami krisis identitas. Bertahun-tahun yang lalu, raksasa fotokopi Xerox Corporation mengalami pergeseran yang menarik dalam citranya. Ketika komputer pribadi muncul sebagai "gelombang masa depan," Xerox ingin menggunakan kuasa teknologi mereka untuk memasuki pasar baru yang menggiurkan itu. Mereka menempatkan staf riset dan pengembangan untuk itu, dan setelah menghabiskan kira-kira $2 miliar, mereka menemukan berbagai kemajuan inovatif, termasuk pendahulu dari apa yang sekarang kita sebut "mouse" komputer.

Lalu mengapa Xerox tidak ikut serta dalam perlombaan komputer yang kompetitif itu, berkompetisi dengan Apple dan IBM? Salah satu alasannya adalah karena pada awalnya, identitasnya tidak benar-benar memungkinkannya menuju ke arah itu. Bahkan identitas "grafis"-nya pun, yang menggunakan simbol biarawan itu, membatasi kapasitasnya untuk diidentifikasikan sebagai simbol teknologi komputasi yang canggih. Sementara sang biarawan melambangkan sifat eksak dari pengkopian dokumen, ia sama sekali tidak tepat untuk usaha baru dalam teknologi tinggi tersebut, di mana kecepatan merupakan salah satu kriteria yang paling diutamakan. Dari sisi konsumen, identitas yang telah Xerox mantapkan sebagai perusahaan fotokopi terkemuka di dunia tidaklah menanamkan keyakinan yang tinggi dalam upaya perusahaan ini untuk memasarkan komputer. Belum lagi identitas grafis yang sedikit sekali ada hubungannya dengan memproses informasi dengan cepat, dan Anda pun mulai mengerti dari mana asalnya masalah-masalah Xerox tersebut.

Para pakar pemasaran dan desain grafis akan mengatakan bahwa citra perusahaan itulah saringan raksasa yang melaluinya, konsumen memproses

informasi pembeliannya—mereka harus mengenal siapa Anda, apa yang Anda wakili, dan ketika mereka menginvestasikan sejumlah besar uang, biasanya mereka ingin membeli dari perusahaan yang meneladani produk mereka. Sementara Xerox kesulitan menanamkan aspek komputerisasi ini ke dalam identitasnya yang ada, perusahaan-perusahaan lainnya muncul ke garis depan, mengambil alih pangsa pasar. Pada titik itulah Xerox memutuskan bahwa daripada mencoba mengubah identitasnya, lebih baik mereka manfaatkan saja yang ada. Mereka akan *mengkomputerisasikan mesin fotokopi* mereka dan mengkonsentrasikan dana Riset dan Pengembangannya untuk meningkatkan apa yang sudah dikuasainya dengan sangat baik.

Sejak saat itulah Xerox memulai proses transformasinya dengan menghasilkan "citra Xerox" yang baru—mengiklankan peralatan *plotting,* perangkat keras, perangkat lunak, jaringan komunikasi, yang berkecepatan tinggi—dan melengkapi pesan visualnya itu dengan kalimat "Xerox ... Perusahaan Dokumen." Identitas yang dikembangkan ini harus dikondisikan di dalam kebudayaan kalau Xerox mau mengembangkan pangsa pasarnya, dan mereka menggunakan setiap peluang yang ada untuk itu.

"Dalam tulisan Cina, kata 'krisis' itu terdiri dari dua aksara—yang satu mewakili bahaya, yang lain mewakili kesempatan."

—JOHN F. KENNEDY

Tidaklah dibutuhkan krisis bagi kebanyakan orang untuk memahami bahwa kita bisa mengubah perilaku kita, tetapi prospek mengubah identitas kita tampaknya mengancam atau mustahil bagi kebanyakan orang. Melepaskan diri dari keyakinan-keyakinan inti kita tentang siapa kita memberi kita kepedihan yang paling menyakitkan, dan bahkan ada orang yang sampai bunuh diri demi memelihara keyakinan-keyakinannya itu. Ini secara dramatis dilukiskan dalam mahakarya Victor Hugo, *Les Miserables.* Ketika sang pahlawan, Jean Valjean, dibebaskan dari kelompok kerjanya di penjara, ia frustrasi dan sendirian. Walaupun selama bertahun-tahun ia ditahan oleh polisi Prancis itu ia tidak pernah menerima labelnya sebagai "penjahat" (ia hanya mencuri sekerat roti untuk memberi makan keluarganya yang kelaparan dan dihukum bertahun-tahun bekerja keras), begitu dibebaskan, ia mendapati bahwa ia tidak dapat

menemukan pekerjaan yang halal. Ia dihina dan ditolak karena statusnya sebagai mantan napi.

Akhirnya, dalam kondisi yang tidak berdaya, ia mulai menerima identitas yang telah dipaksakan oleh label sosialnya itu. Sekarang ia menjadi penjahat dan mulai bertindak demikian. Bahkan, ketika seorang imam yang baik hati menampungnya, memberinya makan, dan memberinya tempat bernaung di waktu malam, ia memenuhi identitasnya sebagai penjahat dengan mencuri cawan perak sang imam. Ketika polisi menghentikan Valjean dalam suatu pemeriksaan rutin, mereka menemukan bukan saja ia adalah mantan napi, melainkan juga bahwa ia membawa harta milik sang imam yang paling berharga—suatu kejahatan yang bisa dihukum kerja keras seumur hidup.

Valjean dibawa kembali menghadap sang imam, dan ketika dikemukakan fakta-faktanya, sang imam bersikeras bahwa cawan perak tersebut memang dihadiahkannya kepada Valjean, dan bahkan mengingatkan Valjean bahwa ia lupa membawa kedua tempat lilin yang juga dari perak itu. Lebih mengejutkan Valjean lagi, sang imam bersikeras bahwa itulah kebenarannya dan membebaskannya membawa barang-barang dari perak tersebut untuk memulai kehidupan baru.

Valjean harus menangani tindakan sang imam. Mengapa sang imam percaya kepadanya? Mengapa sang imam tidak mengadukannya? Sang imam mengatakan bahwa Valjean itu saudaranya, bahwa Valjean itu bukan lagi kepunyaan iblis, bahwa Valjean itu pria jujur dan anak Allah. Interupsi pola besar-besaran itulah yang mengubah identitas Valjean. Ia koyakkan surat-surat penjaranya dahulu, pindah ke kota lain, dan mengambil identitas baru. Maka semua perilakunya pun berubah. Ia menjadi pemimpin dan menolong orang-orang di komunitasnya.

Akan tetapi, seorang polisi, Monsieur Javert, bersumpah untuk menemukan Valjean dan membawanya ke pengadilan. Ia "tahu" Valjean itu jahat dan mendefinisikan dirinya sebagai seseorang yang menegakkan keadilan. Ketika Javert akhirnya berhasil menyusul Valjean, Valjean berpeluang menghabisi nyawa musuh bebuyutannya itu—tetapi dengan besar hati ia tidak jadi melakukukannya. Setelah seumur hidup mengejarnya, Javert menemukan ternyata Valjean itu pria yang baik—mungkin lebih baik daripada dirinya sendiri—dan ia tidak sanggup menangani potensi menyadari bahwa mungkin dirinya sendirilah yang kejam dan jahat. Akibatnya, ia terjun ke dalam derasnya Sungai Seine.

"Kesengsaraannya yang paling hebat adalah hilangnya kepastian, dan ia merasa dirinya tercabut dari akar-akarnya ... Oh! Mengerikan sekali! Ia melangkah maju, tidak lagi mengenal jalannya, dan bergidik ngeri!"

—VICTOR HUGO, LES MISERABLES

SIAPAKAH ANDA?

Apakah sesungguhnya, arti dari semuanya itu? Semuanya itu bisa dipahami hanya oleh kalangan yang sangat terbatas saja tampaknya kecuali kita mulai benar-benar mendefinisikan diri kita sendiri. **Jadi, luangkanlah waktu sejenak untuk mengidentifikasikan siapa Anda. Siapakah Anda?** Demikian banyak caranya kita mendefinisikan diri sendiri. Mungkin kita menggambarkan diri sebagai emosi-emosi kita (aku ini pengasih, pendamai, emosional), profesi kita (aku ini pengacara, aku ini dokter, aku ini imam), jabatan kita (aku ini wakil presiden eksekutif), penghasilan kita (aku ini jutawan), peran kita (aku ini seorang ibu, aku yang terbesar dari lima bersaudara), perilaku kita (aku ini penjudi), kepunyaan kita (aku ini pemilik "Sanggar"), metafora kita (aku ini raja bukit, aku ini orang rendahan di tongkat hierarki), umpan balik kita (aku tidak layak, aku istimewa), keyakinan spiritual kita (aku ini Yahudi), penampilan kita (aku cantik, aku buruk rupa, aku tua), prestasi kita (aku ini Ratu Reuni Spring Valley High), masa lalu kita (aku pecundang), dan bahkan apa yang bukan kita (aku bukan orang yang mudah menyerah).

Identitas teman-teman dan rekan sebaya kita cenderung mempengaruhi kita juga. Pelajarilah baik-baik teman-teman Anda. Siapa mereka itu yang Anda yakini sering kali merupakan cerminan dari siapa Anda yang Anda yakini. Kalau teman-teman Anda sangat pengasih dan peka, kemungkinan besar Anda pun memandang diri sendiri demikian. Kerangka waktu yang Anda gunakan untuk mendefinisikan identitas Anda juga sangat besar kuasanya. Apakah Anda memandang masa lalu, masa sekarang, atau masa depan Anda untuk mendefinisikan siapa Anda sesungguhnya? Bertahun-tahun yang lalu masa sekarang dan masa lalu saya tidak terlalu menyenangkan, maka secara sadar saya asosiasikan identitas saya dengan visi tentang saya akan menjadi siapa. Saya tidak perlu menunggu lagi saat itu; saya mulai hidup seperti itu *saat itu.*

Ketika Anda menjawab pertanyaan ini, penting sekali Anda berada dalam kondisi yang tepat. Anda perlu merasa rileks, aman, dan penasaran. Kalau

Anda hanya membaca buku ini dengan cepat, atau kalau banyak hal yang mengganggu konsentrasi Anda, Anda tidak akan mendapatkan jawaban-jawaban yang Anda butuhkan.

Tariklah napas dalam-dalam; hembuskanlah napas Anda dengan rileks. Biarlah pikiran Anda penasaran—bukan takut, bukan prihatin, bukan mencari kesempurnaan atau mencari apa pun yang spesifik. Tanyakan saja kepada diri sendiri, *"Siapakah aku?"*"Tuliskanlah jawabannya, lalu tanyakanlah lagi. Setiap kali Anda menanyakannya, tuliskanlah apa pun yang muncul, dan teruslah menggali lebih dalam lagi. Teruslah bertanya hingga Anda menemukan gambaran tentang diri sendiri yang paling Anda yakini. Bagaimanakah Anda mendefinisikan diri sendiri? Apakah inti dari siapa Anda? Metafora apakah yang Anda gunakan untuk menggambarkan diri Anda? Peran apa sajakah yang Anda mainkan?

Sering kali, kalau Anda tidak menciptakan kondisi yang aman dan penasaran tersebut, segala ketakutan dan keraguan tentang identitas akan terus memberi Anda jawaban-jawaban yang tidak memadai. Malah, sering kali kalau saja Anda mendadak mengajukan pertanyaan ini kepada seseorang, *"Siapakah Anda?"* tanpa menempatkannya dalam kondisi yang tepat, Anda akan mendapatkan salah satu dari dua jawaban berikut:

1) **Tatapan kosong.** Pertanyaan seperti ini membuat banyak orang bingung karena mereka belum pernah diminta untuk secara serius merenungkan jawabannya.

2) **Jawaban dangkal.** Inilah teknik menghindar upaya pertama. Jawaban ini bisa didefinisikan sebagai "Prinsip Popeye" di mana seseorang bersikeras, "Aku adalah aku, dan itulah aku. Sering kali, yang saya temukan adalah bahwa ketika Anda bertanya kepada seseorang, terutama pertanyaan yang emosional, ia tidak akan menjawab Anda hingga mereka menjawab terlebih dahulu dua pertanyaan mereka sendiri.

Pertama, mereka akan bertanya kepada diri sendiri, "Bisakah aku menjawabnya?" Kalau ia tidak tahu pasti siapa dirinya, sering kali ia akan menjawab, "Tidak tahu juga ya" atau memberi Anda jawaban dangkal yang pertama. Terkadang orang takut bertanya karena takut menyadari bahwa mereka kurang mempunyai kejelasan dalam bidang yang sangat penting ini dalam kehidupan mereka. Dan pertanyaan kedua yang mereka ajukan kepada diri sendiri sebelum menjawab Anda adalah, "Apa untungnya bagiku? Kalau aku menjawab pertanyaan ini, apa untungnya bagiku secara pribadi?"

Izinkan saya memberikan jawaban terhadap dua pertanyaan tersebut. Pertama, Anda sudah tahu siapa Anda. Benar, Anda bisa menemukan jawabannya kalau Anda meluangkan waktu sejenak untuk merenung sedikit sekarang ini. Akan tetapi, Anda harus percaya kepada diri sendiri untuk membiarkan apa pun jawaban yang keluar itu mengalir begitu saja, dan menuliskannya. Kedua, manfaat mengetahui siapa Anda itu adalah kemampuan untuk seketika membentuk semua perilaku Anda.

Kalau Anda meluangkan waktu untuk memasuki kondisi yang tepat, Anda akan Anda menemukan ...

Jawaban yang telah dipertimbangkan masak-masak. Saya harap jawaban yang seperti itulah yang Anda cari sekarang ini!

"Saya berpikir, Maka saya ada."

— RENE DESCARTES

Karena itu, luangkanlah waktu sekarang juga untuk menjawab pertanyaan yang direnungkan oleh para filsuf sepanjang zaman, mulai dari Socrates hingga Sartre. Tempatkanlah diri dalam kondisi aman dan penasaran tersebut. Tariklah napas dalam-dalam dan hembuskanlah dengan rileks. Tanyakanlah, *"Siapakah aku?"*

AKU ADALAH ....

Untuk membantu Anda mendefinisikan diri, ingatlah bahwa identitas itu hanyalah sesuatu yang membedakan Anda dari semua orang lainnya. Berikut adalah latihan-latihan yang saya yakin akan Anda nikmati.

1) Seandainya Anda mencari makna nama Anda di kamus, apakah yang Anda temukan? Akankah tiga kata saja sudah cukup menggambarkannya,

atau akankah narasi kepahlawanan Anda itu menghabiskan halaman demi halaman, atau bahkan membentuk satu jilid tersendiri? Sekarang juga, tuliskanlah definisi yang akan Anda temukan seandainya Anda mencari makna nama Anda di kamus.

DEFINISI MENURUT KAMUS SAYA

Luangkanlah waktu sejenak dan biarkanlah jawaban-jawaban Anda itu mengendap. Setelah siap, silakan pindah ke latihan berikutnya.

2) Seandainya Anda menciptakan sebuah kartu identitas yang akan mewakili siapa Anda sesungguhnya, apakah yang akan tertera di atasnya—dan apakah yang tidak akan Anda cantumkan? Akankah itu mencakup foto Anda atau tidak? Akankah tercantum statistik hidup Anda? Uraian fisik Anda? Prestasi-prestasi Anda? Emosi-emosi Anda? Keyakinan-keyakinan Anda? Afiliasi Anda? Cita-cita Anda? Moto Anda? Kemampuan-kemampuan Anda? Luangkanlah waktu sejenak untuk menggambarkan apa yang akan tertera pada kartu identitas tersebut dan apa yang tidak akan tercantum sehingga menunjukkan siapa Anda *sesungguhnya.*

KARTU IDENTITAS SAYA

Sekarang pelajarilah apa yang telah Anda tuliskan itu, uraian-uraian Anda sendiri tentang identitas Anda—intinya, kisah kehidupan Anda. Bagaimanakah perasaan Anda ketika membacanya? Saya harap Anda meluangkan waktu sejenak sekarang untuk benar-benar menghargai siapa Anda, untuk merasakan emosi mendalam yang datang dengan pengakuan. Kalau Anda tidak memperhatikan bahwa identitas Anda itu menciptakan kepedihan, ketahuilah bahwa **apa pun identitas yang Anda sebut itu pada dasarnya hanyalah dengan apa Anda memutuskan untuk mengasosiasikan diri,** dan bahwa dalam sekejap Anda bisa mengubah semuanya itu. Anda mempunyai kuasa itu di dalam diri Anda sekarang juga. Bahkan, setelah mempelajari bagaimana identitas itu mengalami evolusi, Anda akan berpeluang mengembangkan identitas Anda, dan oleh karenanya juga seluruh kehidupan Anda.

EVOLUSI SEBUAH IDENTITAS

Salah seorang teman saya, seorang wanita bernama Debra yang dikenal semua orang karena senang berpetualang dan penuh vitalitas, beberapa tahun yang lalu bercerita tentang transformasi yang ia alami dengan identitasnya. "Ketika saya dibesarkan," katanya, "saya selalu *cengeng*. Saya tidak akan mau melakukan apa pun yang fisik sifatnya, atau apa pun yang berpotensi melukai saya." Setelah mengikuti salah satu seminar saya dan mendapatkan pengalaman-pengalaman baru (menyelam skuba, berjalan di atas api, dan terjun payung), ia mulai melihat bahwa ia *sanggup* melakukan hal-hal tersebut—seandainya ia *paksa* dirinya. Akan tetapi, acuan-acuan tersebut belumlah tertata menjadi suatu keyakinan baru tentang siapa dirinya. Ketika itu, ia baru memandang dirinya sebagai "anak cengeng yang pernah terjun payung." Transformasinya belum terjadi, tetapi tanpa sepengetahuannya, itu telah dimulai. Ia mengatakan bahwa banyak orang iri terhadap prestasi-prestasinya, mengatakan hal-hal seperti "Seandainya saja saya punya keberanian untuk melakukan apa yang Anda lakukan itu. Anda benar-benar senang berpetualang!" Ia benar-benar terkejut mendengar komentar-komentar mereka, tetapi pandangan orang-orang tentangnya itu mulai membuatnya mempertanyakan pandangannya sendiri tentang diri sendiri.

"Akhirnya," kata Debra, "saya mulai mengaitkan kepedihan dengan ide menjadi anak cengeng. Saya tahu keyakinan saya tentang menjadi anak cengeng itu membatasi saya, maka **saya putuskan bahwa saya tidak lagi mau**

menjadi cengeng." Bukan itu saja, selama itu kejiwaannya terus bergumul dengan ketidakselarasan antara bagaimana teman-temannya memandangnya dengan bagaimana ia sendiri memandang identitasnya. Maka ketika ia kembali berpeluang untuk terjun payung, ia manfaatkan itu sebagai peluang untuk melakukan lompatan dari sekadar potensi menjadi benar-benar terjadi, dari "apa yang mungkin" menjadi "apa adanya". Itulah saatnya untuk meningkat-kan identitas "petualang"-nya dari opini menjadi keyakinan kuat.

Ketika pesawatnya naik ke ketinggian 12.500 kaki (+ 3,8 km) Debra menyaksikan anggota-anggota tim terjun payungnya yang lebih tidak ber-pengalaman itu berusaha mengatasi ketakutan mereka dan berpura-pura gembira. Ia berpikir dalam hati, "Demikianlah aku dahulu, tetapi **aku bukan seperti itu lagi.** Hari ini aku akan benar-benar bergembira!" Ia menggunakan keprihatinan anggota timnya sebagai perbedaan dengan citra baru yang telah ia putuskan bagi dirinya. Katanya dalam hati, "Demikianlah responsku dahulu"—dan ia terkejut ketika menyadari bahwa ia baru saja mengadakan pergeseran besar-besaran. Ia bukan lagi anak cengeng, melainkan wanita petualang yang penuh kuasa, yang baru akan menikmati hidupnya.

Dialah yang pertama terjun dari pesawat, dan sepanjang terjunnya itu ia dipenuhi dengan kegembiraan dan sukacita. Belum pernah ia mengalami energi fisik dan kegembiraan murni sehebat itu. Suatu unsur kunci yang mungkin mendorongnya melampaui batas dalam mengambil identitas barunya dalam sekejap adalah komitmennya yang mendalam untuk memberikan teladan bagi penerjun-penerjun lainnya dalam perannya sebagai pemimpin tim. Katanya kepada saya, "Seperti yang Anda lakukan Tony. Seandainya Anda mengadakan seminar tentang mengatasi rasa takut dan keterbatasan tetapi Anda sendiri tidak mau berjalan di atas api, tidak mungkin berhasil. Anda harus *mengamal-kan apa yang Anda ajarkan."*

Transformasi Debra pun tuntas sudah. Ia mendapatkan acuan-acuan baru yang mulai mengikis identitas lamanya, mengambil keputusan untuk meng-asosiasikan diri dengan kemungkinan-kemungkinan lebih besar, dan ketika momen yang tepat tiba, membedakan identitas barunya itu dengan apa yang tidak lagi diinginkannya. Itulah daya ungkit final yang ia butuhkan untuk menghasilkan transformasinya. Evolusinya sederhana, tetapi sangat besar kuasanya. Perubahan identitas yang tuntas tersebut sekarang mempengaruhi anak-anaknya, bisnisnya, dan segalanya di mana ia terlibat. Sekarang ia benar-benar seorang pemimpin yang senang berpetualang.



Tentu, Anda selalu bisa *memutuskan* untuk mendefinisikan ulang diri Anda. Renungkanlah imajinasi menakjubkan yang mewarnai hati dan jiwa setiap anak. Suatu hari ia menjadi Zorro, sang penuntut balas bertopeng. Hari berikutnya ia menjadi Hercules, sang pahlawan dari gunung Olympia. Dan hari ini ia menjadi Kakek, pahlawan kehidupan nyatanya sendiri. Pergeseran identitas itu bisa menjadi salah satu pengalaman hidup yang paling penuh sukacita, paling ajaib, dan paling memerdekakan. Mengapakah orang dewasa menanti-nantikan Halloween atau menyukai pesta kostum? Salah satu alasannya, saya percaya, adalah bahwa perayaan-perayaan tersebut memberi kita *izin* untuk keluar dari diri kita dan mengambil sosok alternatif. Dengan identitas baru itu kita bisa melakukan hal-hal yang biasanya tidak kita lakukan; kita bisa melakukan hal-hal yang dari semula *ingin* kita lakukan tetapi yang kita pandang tidak konsisten dengan identitas kita.

Kenyataannya adalah bahwa kita bisa melakukannya hari apa pun sepanjang tahunnya! Kita bisa sepenuhnya mendefinisikan ulang diri kita, atau sekadar memutuskan untuk membiarkan "diri kita yang sesungguhnya" tampil. Seperti Clark Kent yang berpembawaan sopan melepaskan kacamatanya dan pakaian kerjanya untuk menyingkapkan Superman yang perkasa, kita bisa menyingkapkan identitas raksasa yang lebih dari perilaku kita, lebih dari masa lalu kita, lebih dari label apa pun yang selama ini kita berikan kepada diri sendiri.

KUASA UNTUK MENCIPTA ULANG DIRI

Sekarang marilah kita berkembang!

Kalau identitas Anda bukan seperti yang Anda inginkan, ubahlah. Mulailah dengan mengambil empat langkah berikut untuk mencipta ulang diri Anda.

Identitas: Kunci Pengembangan

Buatlah daftar sekarang juga tentang semua unsur identitas Anda yang Anda inginkan. Sementara Anda membuatnya, nikmatilah kuasa yang Anda miliki sekarang juga untuk berubah hanya dengan *memutuskan* untuk berubah. Siapa sajakah orang yang mempunyai karakteristik yang Anda inginkan itu? Bisakah mereka menjadi model peran? Bayangkanlah diri *menyatu* dengan identitas baru tersebut. Bayangkanlah bagaimana Anda akan bernapas. Bagaimanakah Anda akan berjalan? Bagaimanakah Anda akan berbicara? Bagaimanakah Anda akan berpikir? Bagaimanakah Anda akan merasa?

2. **Kalau Anda benar-benar ingin mengembangkan identitas Anda dan kehidupan Anda, maka sekarang juga, secara sadar putuskanlah Anda ingin menjadi siapa. Bersemangatlah, jadilah seperti kanak-kanak lagi, dan uraikanlah secara rinci siapa Anda yang telah Anda putuskan hari ini. Luangkanlah waktu sekarang untuk menuliskan daftar Anda yang telah dikembangkan.**

Sekarang kembangkanlah rencana tindakan yang bisa Anda ambil yang akan membuat Anda mengetahui bahwa Anda benar-benar secara konsisten hidup dengan identitas baru Anda itu. Dalam mengembangkan rencana ini, perhatikanlah khususnya dengan teman-teman Anda dalam melewatkan waktu. Akankah mereka menguatkan atau justru menghancurkan identitas yang sedang Anda ciptakan?

Tidak ada yang begitu menyenangkan seperti menyaksikan seseorang mengembangkan identitasnya. Salah satu sukacita terbesar yang saya alami di tahun-tahun belakangan ini adalah menyaksikan transformasi putra sulung saya, Tyler, ketika ia berubah dari pemula yang berminat menerbangkan helikopter bersama saya, menjadi seorang pilot jet, hingga akhirnya pilot helikopter komersial.

Sungguh harga dirinya berubah ketika ia mulai menyadari bahwa ia telah menjadi salah seorang dari sedikit yang melakukan versus banyak yang berbicara—bahwa ia telah menguasai langit dan menciptakan bagi dirinya sendiri kebebasan tak terbatas yang tidak dapat diharapkan dialami oleh banyak orang!

4. **Langkah terakhirnya adalah berkomitmen terhadap identitas baru Anda dengan mengumumkannya kepada semua orang di sekeliling Anda.** Akan tetapi, pengumuman yang terpenting adalah kepada diri sendiri. Gunakanlah label baru Anda untuk menggambarkan diri sendiri setiap harinya, maka label baru itu akan terkondisikan di dalam diri Anda.

MASA DEPAN IDENTITAS ANDA

Bahkan setelah mengerjakan latihan di atas pun, Anda perlu terus menyempurnakan identitas Anda, mengembangkannya, atau menciptakan aturan-aturan yang lebih baik untuknya. Kita hidup di dunia yang dinamis, di mana identitas kita harus terus berkembang untuk dapat menikmati kualitas kehidupan yang lebih baik. Anda perlu menyadari hal-hal yang mungkin mempengaruhi identitas Anda, memperhatikan apakah pengaruhnya memberdayakan atau tidak memberdayakan, dan mengendalikan keseluruhan prosesnya. Kalau tidak, Anda menjadi tawanan masa lalu Anda sendiri. Saya jadi penasaran: **Apakah Anda tetap sama seperti ketika baru membaca buku ini?**

Saya terus mendefinisikan ulang diri saya, dan orang sering bertanya-tanya melihat tingkatan keyakinan saya dalam mengejar usaha-usaha baru. Saya sering ditanya, "Bagaimana Anda bisa mencapai demikian banyak dalam kehidupan Anda?" Saya rasa faktor utamanya adalah karena saya pandang segalanya dengan cara yang berbeda dari kebanyakan orang: **sementara kebanyakan orang harus memantapkan kompetensinya terlebih dahulu sebelum merasa yakin, saya putuskan untuk merasa yakin, dan itu memberikan rasa pasti untuk bertekun hingga saya kompeten.** Itulah sebabnya identitas saya tidak terbatas oleh acuan-acuan saya di masa lalu.

Seandainya Anda bertanya siapa saya hari ini (dan besok saya mungkin saja memutuskan untuk berubah!), saya akan menjawab bahwa saya ini pencipta kemungkinan, pemicu sukacita, katalisator pertumbuhan, pembangun sesama, dan pembangkit gairah. Saya *bukanlah* seorang motivator, pengkhotbah, atau guru. Saya *adalah* salah seorang dari pakar psikologi perubahan di negara ini. Saya *adalah* pelatih, wirausahawan, suami, ayah, kekasih, teman, penghibur, tokoh televisi, penulis buku paling laris secara nasional, salah seorang pembicara paling berpengaruh di Amerika, pemegang sabuk hitam, pilot helikopter, pengusaha internasional, pakar kesehatan, pembela orang yang tidak bertempat tinggal, pemerhati kesejahteraan sesama, guru, seseorang yang menghasilkan perbedaan, daya untuk kebaikan, penyembuh, penantang ... dan pria penggembira, gila-gilaan, sekaligus *rendah hati!* Saya mengasosiasikan diri dengan unsur-unsur tertinggi diri saya, dan saya memandang aspek-aspek diri saya yang belum sempurna sebagai kesempatan untuk bertumbuh daripada sebagai cacat karakter.

Kita perlu mengembangkan pandangan kita tentang siapa kita. Kita perlu memastikan agar label-label yang kita berikan kepada diri sendiri bukanlah membatasi melainkan meningkatkan, agar kita menambahkan kepada semua yang sudah baik di dalam diri kita—sebab, dengan apa pun kita meng-asosiasikan diri, demikianlah kita jadinya. Inilah kuasa keyakinan.

"Seandainya kita mengerjakan segala yang sanggup kita lakukan, kita benar-benar akan takjub sendiri."

—THOMAS A. EDISON

Karena komitmen saya untuk terus mengembangkan kapasitas saya untuk menghargai segala aspek kehidupan, saya selalu mengejar acuan-acuan unik. Bertahun-tahun yang lalu, saya memutuskan mengunjungi kamar mayat Bellevue, dan saya mengalami transformasi besar-besaran ketika itu. Saya pergi ke sana sebab teman saya, Dr. Fred Covan, yang menjadi Kepala Psikolog Bellevue Hospital di New York, meyakinkan saya bahwa untuk memahami kehidupan, Anda harus memahami kematian. Becky dan saya tiba di kantor-nya dengan sangat prihatin. Fred mempersilakan kami duduk dan memberi pesan kepada kami untuk tidak mengucapkan sepatah kata pun selama penga-laman tersebut. "Pada prinsipnya biarkan saja itu terjadi," katanya. "Per-hatikanlah perasaan apa saja yang muncul, baru nanti kita bicarakan."

Tidak mengetahui apa yang akan kami hadapi, kami dengan gugup meng-ikuti sang dokter sementara ia menuruni tangga. Ia mengajak kami ke bagian mayat yang belum diidentifikasikan, di mana sebagian besar berasal dari populasi jalanan yang miskin. Ketika ia menarik laci logam pertamanya dan membuka kantong mayatnya, seluruh tubuh saya bergidik. Inilah "orang" tersebut, tetapi saya langsung tersentak oleh perasaan hampa. Becky tergun-cang ketika ia mengira mayat tersebut bergerak. Kemudian Fred mengemuka-kan bahwa pengalaman Becky itu umum, bahwa kita semua kesulitan me-nangani mayat yang tidak bergerak, yang tidak lagi bernyawa.

Sementara ia membuka laci-laci berikutnya, berulang-ulang saya dilanda oleh emosi yang sama: tidak ada orang di sana. Jasadnya ada, tetapi orangnya tidak ada. Beberapa saat setelah mati, bobot orang-orang ini sama seperti ketika mereka masih hidup, tetapi apa pun mereka itu—esensi dari siapa mereka sesungguhnya—sudah tidak ada lagi. **Kita bukanlah tubuh kita.** Ketika kita mati kelak, jelaslah bahwa yang hilang adalah identitas yang tidak berwujud,

yang tidak berbobot, esensi kehidupan yang oleh sementara orang disebut roh itu. Saya percaya bahwa adalah sama pentingnya kita ingat bahwa sementara kita masih hidup, kita bukanlah tubuh kita. **Kita juga bukan masa lalu kita, atau perilaku kita saat itu.**

Pengalaman tersebut memberi saya rasa syukur yang luar biasa atas karunia kehidupan. Tiba-tiba saja, saya melihat orang-orang yang cacat fisiknya dan berpikir, "lihat dia benar-benar sehat!" Tidak ada yang lebih hebat daripada sedikit berbeda untuk mengingatkan kita tentang betapa beruntungnya kita ini!

Beberapa tahun yang lalu, perasaan-perasaan saya itu tertuang menjadi kata-kata ketika saya berkesempatan berjumpa dengan penulis Wayne Dyer. Hari itu ia mengatakan sesuatu yang menggambarkan perasaan saya. Katanya, "Kita ini bukanlah manusia yang mempunyai pengalaman spiritual. *Kita ini makhluk spiritual yang mempunyai pengalaman manusiawi."* Identitas kitalah batu penjuru pengalaman tersebut. **Saya percaya bahwa identitas kita yang sesungguhnya adalah sesuatu yang tidak dapat didefinisikan dan lebih besar daripada apa pun yang dapat dilukiskan.** Kita ini jiwa; kita ini roh. Mengingat siapa kita sesungguhnya menempatkan segalanya ke dalam perspektif yang benar, bukan? Begitu kita bertindak dengan pengetahuan bahwa kita ini makhluk spiritual, kita tidak akan terperangkap di dalam segala permainan kecil yang memisahkan kita dari sesama kita. Akan kita ketahui dengan keyakinan mendalam bahwa kita sebenarnya terhubungkan dengan segala ciptaan.

"Kita masing-masing tak terelakkan;
Kita masing-masing tak terbatas—kita masing-masing
dengan haknya di muka bumi;
Kita masing-masing diberikan makna kekal di muka bumi;
Kita masing-masing di muka bumi sini adalah
sama ilahinya dengan yang lain."

—WALT WHITMAN

Lain kali Anda mengatakan, "Aku tidak akan pernah sanggup melakukan itu," atau "Yang pasti aku bukan tipe itu," luangkanlah waktu sejenak untuk merenungkan dampak dari ucapan Anda tersebut. Sudahkah Anda batasi konsep Anda tentang diri? Kalau ya, manfaatkanlah setiap peluang yang ada

untuk mengembangkan identitas Anda. Doronglah diri untuk melakukan hal-hal yang Anda pikir tidak sanggup Anda lakukan, dan gunakanlah tindakan-tindakan baru Anda itu sebagai acuan yang memberi Anda rasa pasti bahwa Anda lebih daripada yang Anda kira.

Mulailah bertanya kepada diri sendiri, "Aku *bisa* menjadi lebih bagaimana ya? Aku *akan* menjadi lebih bagaimana ya? Menjadi siapakah aku *sekarang* ini?" Renungkanlah daftar nilai-nilai dan impian Anda, dan berkomitmenlah bahwa terlepas dari lingkungan, "Aku *akan* secara konsisten bertindak sebagai seseorang yang telah mencapai sasaran-sasaran ini. Aku akan bernapas begini. Aku akan berjalan begini. Aku akan memberikan respons begini. Aku akan memperlakukan sesama dengan martabat, penghormatan, belas kasih, dan kasih begini." Kalau kita memutuskan untuk berpikir, merasa, dan bertindak seperti orang yang kita cita-citakan, kita akan menjadi seperti itu. Kita bukan hanya akan berperilaku "seperti" dia; kita akan *menjadi* dia.

Anda sekarang berada di persimpangan jalan. Inilah kesempatan Anda untuk mengambil keputusan terpenting yang akan pernah Anda ambil. **Lupakanlah masa lalu Anda. Siapakah Anda** *sekarang?* Siapakah Anda sesungguhnya sekarang ini, yang telah Anda putuskan? Jangan ingat-ingat siapa Anda *selama ini.* Siapakah Anda *sekarang?* Anda telah memutuskan *menjadi* siapa? Ambillah keputusan ini secara sadar. Ambillah dengan saksama. Ambillah dengan penuh kuasa.

Sementara kita sekarang meninggalkan pembahasan tentang Sistem Utama, ingatlah ini: Anda tidak perlu mengadakan segala perubahan yang telah kita bicarakan di sini untuk mentransformasikan kualitas kehidupan Anda. Kalau Anda mengubah *satu* saja dari kelima bidang sistem itu, seluruh kehidupan Anda akan berubah. Perubahan dalam **pertanyaan-pertanyaan** yang biasa Anda ajukan saja sudah akan mengubah fokus Anda dan mengubah kehidupan Anda. Mengadakan pergeseran dalam hierarki **nilai-nilai** Anda akan segera mengubah arah kehidupan Anda. Membiasakan **kondisi-kondisi** yang penuh kuasa, yang rasional dalam fisiologi Anda akan mengubah cara Anda berpikir dan merasa. Ini saja sudah bisa mengubah identitas Anda. Demikian juga mengubah beberapa anggapan/keyakinan **global** Anda. Mengejar acuan-**acuan** tambahan akan memberikan bahan baku untuk merakit suatu pengalaman baru tentang siapa Anda. Dan tentu, **memutuskan untuk mengembangkan identitas Anda** bisa mentransformasikan segalanya.

Saya tahu Anda pasti perlu berulang-ulang membaca halaman-halaman ini lagi seumur hidup Anda, sementara Anda mulai mencipta ulang diri Anda dan mendefinisikan Anda benar-benar ingin menjadi siapa sekarang versus siapa Anda selama ini. Bergembiralah! Temukanlah petualangan yang datang dengan kesadaran yang terus berkembang bahwa Anda adalah sesuatu yang lebih setiap harinya seumur hidup Anda.

Sekarang marilah kita bergembira dengan memulai tantangan tujuh hari di mana setiap harinya saya akan memberi Anda latihan singkat untuk menggunakan apa yang sejauh ini Anda pelajari dan memberi Anda kesempatan untuk mulai menuai imbalan dari beberapa strategi dan peralatan yang telah dijelaskan kepada Anda. Marilah kita mulai dengan ...

BAGIAN TIGA

TUJUH HARI UNTUK MEMBENTUK KEHIDUPAN ANDA

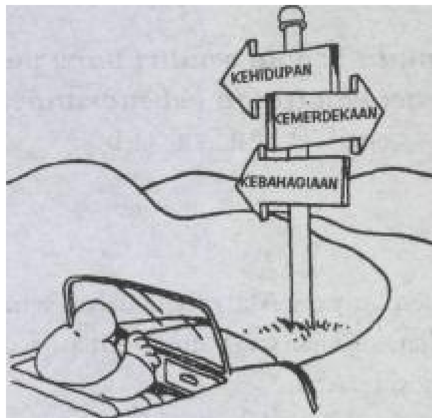
19

TAKDIR EMOSIONAL: SATU-SATUNYA SUKSES SEJATI

HARI PERTAMA

Hasil yang Anda capai: *Mengendalikan emosi-emosi Anda yang konsisten dan mulai secara sadar dan sengaja membentuk ulang pengalaman hidup Anda sehari-hari.*

Tidak ada sukses sejati tanpa sukses emosional, tetapi lebih dari 3.000 emosi yang dapat kita lukiskan dengan kata-kata, rata-rata orang mengalami hanya kira-kira selusin emosi yang berbeda-beda dalam seminggunya. Harus kita ingat bahwa ini tidaklah mencerminkan kapasitas emosional kita, melainkan keterbatasan pola fokus dan fisiologi kita yang sekarang.



Dalam buku ini, kita telah mempelajari penguasaan emosi, dan Anda telah mengembangkan spektrum peralatan yang luas untuk secara penuh kuasa dan secara cepat mengubah emosi apa pun yang Anda inginkan. Sekarang Anda sadar bahwa mengubah perasaan Anda itulah motivasi di balik segala perilaku Anda. Demikianlah, sudah tiba waktunya Anda mengembangkan rencana proaktif untuk menangani pola-pola emosional negatif yang biasa Anda alami. Adalah sama pentingnya Anda memberi diri sendiri karunia berupa mengembangkan jumlah dan kualitas waktu yang Anda lewatkan dalam kondisi-kondisi emosional yang positif. Keterampilan-keterampilan yang Anda miliki untuk mengubah kondisi-kondisi emosional Anda mencakup:

- ►fisiologi
- ►fokus
- ►pertanyaan
- ►submodalitas
- ►Perbendaharaan Kata Transformasional
- ►metafora
- ►Pengkondisian Neuro-Asosiatif
- ►keyakinan
- ►masa depan yang menawan
- ►nilai-nilai
- ►aturan
- ►acuan
- ► identitas

Maksud latihan ini hanyalah menyadarkan Anda pada pola-pola emosional Anda sekarang, dan memberi Anda kesempatan untuk memanfaatkan sebanyak mungkin keterampilan yang disebutkan di atas untuk menjamin agar Anda membentuk takdir emosional Anda setiap harinya.

"Melihat dengan mata kepala sendiri baru percaya, tetapi yang dirasakan itulah kebenarannya."

—THOMAS FULLER, M.D.

Tugas Hari Ini:

1. Tuliskanlah semua emosi yang Anda alami dalam seminggunya.
2. Sebutkanlah kejadian-kejadian atau situasi-situasi yang Anda gunakan untuk memicu emosi-emosi tersebut.
3. Temukanlah penangkal untuk tiap-tiap emosi yang negatif, dan gunakanlah salah satu peralatan yang tepat untuk menanggapi Sinyal Tindakan

tersebut. Apakah Anda perlu mengubah perkataan yang Anda gunakan untuk menggambarkan pengalaman tersebut? Apakah Anda perlu mengubah apa yang Anda yakini tentang kondisi emosional tersebut? Apakah Anda perlu mengajukan pertanyaan baru kepada diri sendiri? Pastikanlah untuk secara konsisten fokus pada solusi daripada masalahnya.

Berkomitmenlah hari ini untuk menggantikan emosi lama yang membatasi dengan emosi baru yang memberdayakan, dan kondisikanlah pola baru ini hingga konsisten. Dengan emosi-emosi kita tertangani dengan baik, kita akan memulai hari esok untuk menguasai...

20

TAKDIR FISIK: PENJARA KEPEDIHAN ATAU ISTANA KENIKMATAN

HARI KEDUA

Hasil yang Anda capai: *Sama seperti halnya Anda telah belajar mengkondisikan sistem saraf Anda untuk menghasilkan perilaku-perilaku yang akan memberi Anda hasil-hasil yang Anda inginkan, takdir fisik yang Anda alami pun tergantungpada* bagaimana Anda *mengkondisikan* *metabolisme Anda dan otot-otot Anda untuk menghasilkan tingkatan energi dan kebugaran yang Anda inginkan.*

Sasarannya adalah memecahkan rekor dunia. Selama sebelas hari berturut-turut, ia telah berlari dua puluh satu jam seharinya, dan tidur hanya tiga jam semalamnya. Tantangan mentalnya sama hebatnya seperti tantangan fisiknya: ia harus berangkat dari dunia sehari-hari yang ia jalani seumur hidupnya ke mana tujuan utamanya adalah langkah berikutnya. Ia mencurahkan bertahun-tahun pelatihan bukan saja untuk tubuhnya, melainkan juga untuk pikirannya. Tujuannya? Untuk mendemonstrasikan potensi fisik tak terbatas yang terkunci di dalam kita semua. Dengan memecahkan rekor sebelumnya dan berlari lebih dari 1.000 mil (lebih dari 1.600 km) mendapatkan dalam sebelas hari dan sembilan belas jam, dengan rata-rata delapan puluh empat mil (135 km) per harinya, Stu Mittleman mendemonstrasikan bahwa dengan memahami bagaimana cara mengkondisikan pikiran dan tubuh, seseorang dapat mendapatkan hasil-hasil yang melampaui apa pun yang dianggap mungkin oleh masyarakat.

Ia telah membuktikan dengan teladannya bahwa kapasitas manusia itu luar biasa, dan bahwa kita bisa beradaptasi terhadap apa saja kalau kita membuat tuntutan-tuntutan yang tepat terhadap diri sendiri *secara bertahap.* Maksud bab ini adalah menjelaskan rahasia-rahasia mendasar yang memberdayakan Stu Mittleman dalam melatih dirinya dalam melaksanakan tugas yang tiada tara tersebut.

Selama bertahun-tahun, saya telah mengejar mereka yang saya anggap pakar dalam bidang keahliannya masing-masing, dan kebugaran fisik serta kesehatan telah menjadi fokus utama dalam kehidupan saya selama puluhan tahun. Ketika pertama kali saya memulai riset saya dalam bidang ini, saya menjadi bingung oleh pusaran sudut pandang yang bertentangan yang diungkapkan para pakar yang katanya sama memenuhi syaratnya itu. Untuk menegosiasikan jalan saya melalui labirin opini tersebut, kriteria nomor satu saya adalah hasil-hasil. Mereka yang secara konsisten mendapatkan hasil-hasil berkualitaslah yang saya tiru dan dari siapa saya belajar. Sama seperti halnya saya kesulitan mengakui jasa seorang dokter yang memberikan konseling kepada para pasien tentang kesehatan tetapi yang dirinya sendiri kelebihan berat dua puluh kilo, saya juga mempertanyakan validitas dari yang disebut pakar kebugaran yang tampaknya loyo dan mengalami banyak cedera dengan tingkat energi yang rendah.

Ketika saya pertama kalinya mendengar tentang Stu Mittleman dan prestasi-prestasinya, saya menjadi terpesona, khususnya ketika saya mendengar lebih lanjut bahwa semua orang yang pernah menyaksikan prestasinya yang menakjubkan itu mengatakan bahwa ia tampak *lebih baik* di akhir lari 1.000 milnya tersebut dibandingkan dengan ketika ia baru mulai dari garis awal! Ia tidak mengalami cedera—bahkan lecet pun tidak! Apakah yang memberinya kapasitas luar biasa itu untuk merentangkan tubuhnya ke batas-batasnya dan masih memaksimalkan potensinya *tanpa mencederainya?*

Tentunya Stu sudah benar-benar siap untuk larinya itu. Ia menyandang gelar sarjana dalam psikologi olahraga, sosiologi, dan psikologi sosial, dan mendapat gelar doktornya dalam fisiologi olahraga di Columbia University. Namun, pengetahuan yang terbukti paling berharga baginya adalah pembedaan bahwa **kesehatan dan kebugaran itu tidaklah sama.** Inilah pembedaan yang tidak dipunyai Jim Fixx, penulis buku tentang lari yang terkenal itu. Jim memang bugar, tetapi tidak sehat.

Kegagalan kebanyakan individu untuk memahami perbedaan antara kebugaran dan kesehatan itulah yang membuat mereka mengalami

frustrasi berolahraga dengan disiplin ketat tetapi tetap saja mempunyai gelambir lima hingga sepuluh pon (2,5 hingga 5 kg) di pinggangnya. Bicara mengenai ketidakberdayaan yang dipelajari! Lebih parah lagi adalah kondisi mereka yang menjadikan olahraga itu pusat kehidupannya dan yakin bahwa tindakan-tindakannya menjadikan mereka lebih sehat, tetapi setiap harinya mereka semakin dekat dengan keletihan, penyakit, dan kekacauan emosional.

Apakah tepatnya yang saya maksudkan dengan perbedaan antara kesehatan dengan kebugaran? **Kebugaran adalah "kemampuan fisik untuk melaksanakan kegiatan atletik." Tetapi kesehatan didefinisikan sebagai "kondisi di mana semua sistem tubuh—saraf, otot, tulang, peredaran darah, pencernaan, limfa, hormon, dan sebagainya—bekerja dengan optimal** ..."* Kebanyakan orang menyangka bahwa kebugaran memberikan kesehatan, padahal belum tentu. Memang ideal kalau kita sehat sekaligus bugar, tetapi dengan mendahulukan kesehatan, Anda akan selalu menikmati manfaat luar biasa dalam kehidupan Anda. Kalau Anda mencapai kebugaran tetapi mengorbankan kesehatan, Anda belum tentu berumur panjang untuk menikmati fisik Anda yang spektakuler.

Keseimbangan yang optimal antara kesehatan dengan **kebugaran dicapai dengan melatih metabolisme Anda.** Sama seperti ketika kita melatih pikiran kita, dan sama seperti halnya kita melatih otot-otot kita, Stu dan salah seorang pelatihnya, Dr. Philip Maffetone, telah membuktikan bahwa kita sebenarnya bisa melatih metabolisme kita. Hasil-hasil Stu jelas membuktikannya: ketika ia sedang menjalani lari 1.000 milnya, tentunya ia "menabrak tembok." Tetapi ia *tidak pernah* mengalami hal tersebut walaupun lari delapan puluh empat mil setiap harinya. Memahami pembedaan-pembedaan sederhana tetapi mendalam yang Stu gunakan dapat mengubah bukan saja bagaimana penampilan Anda, melainkan juga tingkatan energi Anda, kualitas kehidupan Anda, dan pada akhirnya takdir fisik yang Anda gerakkan.

Perbedaan terbesar antara kesehatan dengan kebugaran akhirnya tergantung pada memahami perbedaan antara olahraga *aerobik* dengan olahraga *anaerobik,* antara *daya tahan* dengan *tenaga.* **Aerobik** artinya, secara harfiah, "dengan oksigen", dan mengacu pada olahraga **moderat yang dipertahankan selama jangka waktu tertentu.** Sistem aerobik Anda adalah sistem Anda untuk daya tahan, dan melibatkan jantung, paru-paru, pembuluh darah, dan

*Maffetone, Dr. Philip, *Everyone Is an Athlete,* New York: David Barmore Publishers, 1990.

otot-otot aerobik. Kalau Anda mengaktifkan sistem aerobik Anda dengan diet dan olahraga yang benar, Anda membakar *lemak* Anda sebagai bahan bakar utama Anda.

Sebaliknya, **anaerobik** artinya, secara harfiah, "tanpa oksigen", dan mengacu pada **olahraga yang menghasilkan lonjakan tenaga sementara.** Olahraga anaerobik membakar *glikogen* sebagai bahan bakar utamanya, sambil **membuat tubuh menyimpan lemak.** Genetika berperan dalam kemampuan tubuh Anda untuk membakar lemak dan, sebenarnya, ada orang yang dilahirkan dengan sistem yang sudah sangat aerobik. Mereka inilah yang menyebabkan kita iri, karena mereka tampaknya bisa makan segalanya tanpa naik satu ons pun berat badannya.

> Kebanyakan jenis olahraga itu bisa aerobik atau anaerobik. **Tingkatan intensitasnyalah yang menentukan apakah Anda menggunakan sistem aerobik atau anaerobik Anda.** Berjalan, joging, berlari, bersepeda, berenang, menari, dan sebagainya, bisa memberikan salah satu manfaatnya. **Denyut jantung** *lebih lambat* **menjadikan kegiatan-kegiatan tersebut aerobik, dan denyut jantung** *lebih cepat* **menjadikan kegiatan-kegiatan tersebut anaerobik** ... Biasanya, tenis, bulu tangkis, basket, dan olahraga serupa bersifat anaerobik.*

Kebanyakan orang sekarang ini mempunyai gaya hidup yang membuat mereka hidup dalam kondisi yang terus-menerus anaerobik, dilanda stres dan tuntutan, yang diperparah dengan cara yang mereka pilih untuk berolahraga. Akibatnya, mereka melatih metabolisme mereka untuk terus-menerus anaerobik, yaitu, membakar glikogen sebagai sumber energi yang utama. Ketika tingkatan glikogennya menjadi luar. biasa rendah, metabolisme yang sudah dilatih secara anaerobik itu beralih pada gula darah sebagai sumber bahan bakar keduanya. Ini segera mengganggu tingkatan kesehatan dan vitalitas Anda.

Sementara tuntutan-tuntutan anaerobik Anda itu merampas gula darah yang seharusnya bisa Anda gunakan untuk tugas-tugas lainnya itu, Anda segera merasakan efek-efek negatifnya. Karena **sistem saraf Anda menuntut**

*Maffetone, Dr. Philip, "The 1,000-Mile Race of Life: How to Be Healthy and Fit," *Robbins Research Report,* Musim Gugur 1990, San Diego: Robbins Research International, Inc.

penggunaan dua per tiga dari gula darah Anda, kekurangan yang tercipta akibat olahraga anaerobik bisa menimbulkan masalah-masalah otot saraf seperti sakit kepala atau disorientasi. Berikut adalah beberapa gejala yang berhubungan langsung dengan pelatihan anaerobik yang berlebihan terhadap metabolisme Anda: **keletihan, cedera olahraga yang lagi-lagi terulang, pola gula darah yang rendah, depresi dan kecemasan, masalah metabolisme lemak, gejala pramenstruasi, atau masalah peredaran dan persendian yang kaku.**

Kita hidup di masyarakat yang terlalu anaerobik dan kurang aerobik, dan itu secara negatif mempengaruhi kualitas kesehatan kita. Di masyarakat industri yang modern, orang menjadi kurang aktif secara fisik. Padahal beberapa puluh tahun yang lalu, kebanyakan orang melaksanakan tugas mereka sehari-hari secara fisik. Akan tetapi, sekarang kita telah merancang tuntutan-tuntutan aktif terhadap tubuh kita untuk menggantikan tidak adanya kegiatan yang tidak lagi tercipta oleh kehidupan sehari-hari. Ini memaksa kegiatan yang kita sebut olahraga. Sayangnya, banyak orang dengan niat positif, termasuk atlet-atlet terampil, menjadi kurang sehat dengan olahraga. Akibat dorongan untuk mendapatkan hasil-hasil terbesar dalam waktu sesingkat mungkin, kebanyakan orang menciptakan keseimbangan yang tidak benar antara kesehatan dengan kebugaran, dan menanggung konsekuensi-konsekuensinya.

Akan tetapi, solusinya sederhana saja. Rahasia Stu Mittleman adalah bahwa ia mengerti bahwa **kesehatan dan kebugaran harus seimbang.** Menurut Dr. Maffetone, ini dicapai dengan memahami bahwa:

> ... **semua program olahraga menuntut Anda mulai dengan membangun basis aerobik**—suatu periode waktu di mana keseluruhan program olahraga Anda secara eksklusif didasarkan pada kegiatan aerobik tanpa olahraga anaerobik sama sekali. Periode dasar ini mungkin berlangsung selama minimal dua bulan dan maksimal delapan bulan, di mana sistem aerobik Anda dikembangkan dan dimaksimalkan. Periode dasar ini kemudian disusul dengan satu, dua, atau terkadang tiga latihan anaerobik per minggunya. **Secara benar mengembangkan sistem aerobik Anda bukan saja akan menjadikan Anda atlet yang lebih baik, melainkan juga akan membakar kelebihan lemak dari pinggul Anda, meningkatkan sistem kekebalan tubuh Anda, memberi**

> **Anda energi lebih besar,** dan menjaga Anda relatif tanpa cedera. Dengan kata lain, itulah cara untuk membangun kesehatan dan kebugaran total Anda melalui pengkondisian metabolisme untuk aerobik dan, pada waktunya, pelatihan anaerobik yang benar.*

Dengan menciptakan basis aerobik, Anda juga akan menciptakan energi dan daya tahan yang luar biasa. Ingatlah, dengan mengembangkan kapasitas aerobik Anda, Anda mengembangkan kemampuan tubuh Anda untuk menyalurkan oksigen (sumber energi dan kesehatan) kepada setiap organ dan sistem tubuh Anda.

Masalahnya, kebanyakan orang mencoba mendorong dirinya melampaui denyut jantungnya yang ideal, dan mereka menghabiskan seluruh waktu mereka berolahraga dalam kondisi anaerobik. Kalau Anda belum membangun basis aerobik, maka semua olahraga anaerobik Anda itu justru mengorbankan daya tahan. Banyak orang, karena hasratnya untuk "mencambuk" diri sendiri ke dalam kondisi bugar, berusaha berolahraga pada denyut jantung maksimal mereka. Secara tradisional, formula untuk denyut jantung maksimal adalah 220 dikurangi usia Anda. Bagi seseorang yang berusia tiga puluh tahun, itu berarti 190. Tentunya, berolahraga dengan intensitas setinggi ini untuk jangka waktu yang lama merupakan salah satu hal yang paling merusak yang bisa Anda lakukan terhadap tubuh Anda: itu mungkin membuat Anda "bugar", tetapi juga mengorbankan kesehatan Anda.

Coba terka siapa yang bersalah dalam hal tersebut selama bertahun-tahun. Saya sendiri mendorong diri untuk "mencapai" denyut jantung maksimal: saya suka melompat ke atas Stair-Master saya dan menggunakan intensitas tertinggi selama dua puluh menit. Atau, setelah tidak berlari selama beberapa minggu, saya suka berlari lima mil (8 km) penuh tanpa pemanasan. Setelah itu, saya tidak akan mampu berjalan selama beberapa hari, tetapi ketika itu saya menganggap bahwa melalui disiplin "tidak ada kepedihan, tidak ada keuntungan" tersebut saya sedang menjadikan diri saya lebih sehat! Yang saya lakukan hanyalah menciptakan hubungan benci tetapi rindu dengan yang namanya olahraga itu. Asosiasi campuran saya menyangkut kepedihan dan kenikmatan menjadikan saya menundanya selama mungkin, lalu berusaha mengkompensasikannya sekaligus.

*Maffetone, "The 1,000-Mile Race of Life."

Sejak saat itu saya telah sadar bahwa **ketika Anda mulai berolahraga dengan kecepatan yang langsung mendorong tubuh Anda ke dalam kapasitas anaerobik, bisa-bisa terjadi sesuatu yang berbahaya.** Untuk memenuhi tuntutan segera akan darah yang dituntut olahraga anaerobik itu bagi otot-otot yang paling membutuhkannya, tubuh Anda mengurangi darah dari organ-organ penting seperti hati dan ginjal. Akibatnya, organ-organ tersebut kehilangan banyak sekali oksigen, yang sangat merusak vitalitas dan kesehatannya. Terus melakukan ini mengakibatkan hati dan ginjal Anda lemah atau rusak.

Kuncinya adalah **melatih metabolisme Anda untuk secara konsisten berfungsi dengan cara aerobik. Tubuh Anda tidak akan membakar lemak kecuali Anda secara spesifik *melatihnya* untuk itu.** Demikianlah, **kalau Anda ingin mengurangi lemak di pinggang Anda, Anda harus melatih tubuh Anda untuk membakar lemak, bukan gula.** Ingatlah bahwa kriteria Stu maupun Phil untuk fungsi aerobik adalah pembakaran lemak. Salah satu manfaat terbesar dari olahraga aerobik adalah bahwa itu mencegah tersumbatnya pembuluh darah arteri yang menuntun pada penyakit jantung, penyebab kematian nomor satu di Amerika Serikat (bertanggung jawab menewaskan satu dari setiap dua orang). *

Beberapa orang, dalam semangatnya untuk menghilangkan semua lemak dari diet mereka, justru mendorong tubuh mereka memasuki mode "darurat" di mana ia justru mulai menyimpan lemak dengan lebih efisien. Mereka memperparah kekeliruan mereka itu dengan membiarkan diri kelaparan, dan ketika akhirnya mereka kembali ke pola makan yang lama, bahkan lebih banyak lagi lemak yang disimpan dari jumlah makanan yang sama seperti sebelum mereka berdiet—dan berat badan mereka pun naik melampaui yang sebelumnya! Inilah sebabnya sebagian dari kita demikian terobsesi dengan menurunkan "lima kilo terakhir itu".

Ketika orang mengatakan ingin menurunkan beratnya lima kilo, saya bertanya kepada mereka, "Lima kilo *apaan?"* Kebanyakan mereka berolahraga dengan cara yang membuat mereka kehilangan air atau otot, bukan lemak. Berat badan Anda hari ini bisa sama seperti sepuluh tahun yang lalu tetapi jauh lebih tidak sehat karena otot Anda telah digantikan dengan lemak. Otot itu lebih berat daripada lemak. Jadi, kalau berat Anda sama seperti

*Untuk pembedaan tambahan tentang diet, silakan baca Bab "Energi: Bahan Bakar Kesempurnaan" dalam buku pertama saya, *Kuasa Tak Terbatas.*

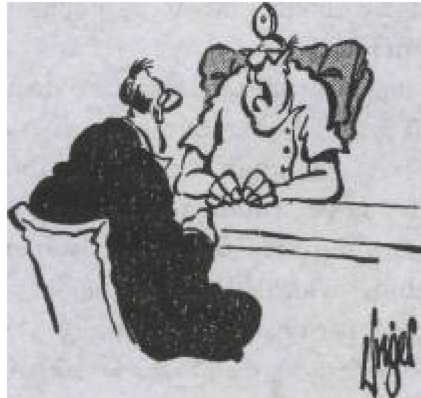
sepuluh tahun yang lalu dan tubuh Anda mengandung lebih banyak lemak daripada otot, Anda dalam masalah besar!

Adalah benar, kita ingin membatasi konsumsi lemak kita agar tidak berlebihan (20 hingga 30 persen dari konsumsi kalori Anda), tidak ada yang setara dengan olahraga aerobik untuk melatih metabolisme Anda untuk membakar lemak. **Tidak ada persentase konsumsi lemak yang tepat bagi semua individu; itu tergantung pada bagaimana sistem metabolisme lemak yang Anda cerna tersebut.*** Tidakkah Anda menginginkan kapasitas yang sama, yang Anda inginkan seperti pada orang lain, yang tampaknya demikian diberkati dengan metabolisme yang membakar lemak? Anda bisa mendapatkannya! Itu hanyalah masalah pengkondisian.

Lalu bagaimanakah caranya melatih metabolisme Anda untuk membakar lemak agar Anda mempunyai energi, daya tahan, dan vitalitas untuk mempraktikkan segala yang telah Anda pelajari dalam buku ini dan untuk hidup sepenuhnya? Ada kabar baik dan ada kabar buruknya juga. Pertama kabar baiknya: Anda bisa mencapainya lewat beberapa langkah sederhana setiap harinya. Sekarang kabar buruknya: Anda tidak akan dapat menggunakan metode tradisional berupa mengisi *bathup-nya,* mencabut sumbatnya, dan melawan arusnya! Mengendarai kendaraan golf dari lubang ke lubang juga tidak akan efektif. Keduanya bukanlah bentuk-bentuk olahraga aerobik. Melakukan yang ekstrem pun tidak akan efektif. Lari jarak pendek adalah olahraga anaerobik. Itu menciptakan kekurangan oksigen yang segera dalam sel-sel tubuh dan mulai membuat Anda melatih metabolisme Anda untuk membakar glikogen dan/atau gula darah; demikianlah lemaknya terus disimpan.

Mungkin unsur terpenting bagi kesehatan itu adalah oksigen. Setiap harinya, kita menghirup kira-kira 2.500 galon udara untuk memasok oksigen dalam tubuh kita. Tanpa oksigen, sel-sel tubuh menjadi lemah dan mati. Ada kira-kira 75 triliun sel dalam tubuh Anda, dan mereka memberi Anda *adenosine triphosphate* (ATP), energi dasar untuk segalanya yang dilakukan tubuh Anda, entah itu bernapas, bermimpi, makan, atau berolahraga. Supaya

"Ada prinsip fisiologi yang disebut **Hukum Tindakan Massal** yang mengatur bagaimana tubuh Anda menggunakan bahan bakar yang Anda berikan kepadanya. Kalau Anda memberi tubuh Anda lemak yang cukup, tubuh akan menggunakannya sebagai bahan bakar; kalau Anda membiarkan tubuh Anda kekurangan lemak, tubuh akan menyimpan lemak. Dengan kata lain, tubuh Anda akan menggunakan apa yang Anda berikan. Tentu, persamaan ini belum lengkap tanpa faktor olahraga untuk benar-benar membakar lemak yang Anda konsumsi.



"Anda perlu lebih banyak berolahraga.
Pergilah belikan saya cheeseburger dengan isi bawang."

tahan, sel-sel tubuh harus mendapatkan oksigen untuk membakar glukose dan menciptakan ATP untuk pertumbuhan yang berkesinambungan.

Intinya adalah bahwa jangan sampai Anda menghabiskan oksigen selama berolahraga. Kalau Anda ingin tahu apakah Anda telah melampaui yang aerobik ke dalam yang anaerobik, tes sederhananya begini: **ketika berolahraga, bisakah Anda berbicara** (aerobik)? **Atau apakah Anda terlalu terengah-engah** (anaerobik)? Pernapasan Anda hendaknya mantap dan terdengar, bukan terengah-engah. Seperti apakah rasanya ketika Anda berolahraga? Kalau Anda berolahraga aerobik, seharusnya itu **menyenangkan walaupun melelahkan.** Kalau Anda berolahraga anaerobik, Anda pasti merasa terdorong maksimal. Pada skala 0 hingga 10, di mana 0 itu berarti intensitas minimal dan 10 itu berarti intensitas maksimal, berapakah skor Anda? **Seandainya Anda melampaui 7, Anda telah melampaui yang aerobik ke dalam yang anaerobik; idealnya, skor Anda berkisar antara 6-7.**

Menggali kapasitas aerobik Anda menuntut bentuk pelatihan yang spesifik. **Pertama, ada baiknya Anda mengenakan alat pantau denyut jantung. Lalu lakukanlah pemanasan secara bertahap untuk mencapai zona pelatihan aerobik Anda yang optimal** (Lihat kotak di halaman berikut).

Pemanasan Anda akan menghasilkan minimal dua hal: 1) Anda akan secara bertahap menggerakkan asam lemak yang tersimpan di seluruh tubuh Anda ke aliran darah Anda sehingga Anda bisa menggunakan lemak Anda daripada gula darah Anda yang penting itu. Ini penting sekali. Kalau Anda tidak melakukan pemanasan, Anda mungkin berolahraga aerobik, yaitu oksigen dalam sel-sel

tubuh Anda, tetapi tidak *membakar lemak.* Selama pemanasan, hendaknya Anda menghitung denyut jantung Anda pada tingkatan 50 persen dari maksimalnya dengan menggunakan metode penghitungan standar (lihat catatan kaki untuk kotak denyut jantung). 2) Anda akan terlindung dari keram. **Masa pemanasan hendaknya berlangsung kira-kira lima belas menit.** Ini memungkinkan tubuh Anda untuk *secara bertahap* mendistribusikan darah ke area-area yang membutuhkannya daripada segera mengalihkannya dari organ-organ yang penting—suatu pembedaan yang sangat penting untuk memastikan agar olahraga Anda itu membangun kesehatan dan kebugaran tanpa mencederai sistem Anda.

Kedua, berolahragalah **di dalam zona pelatihan aerobik Anda itu selama setidaknya dua puluh menit, idealnya ditingkatkan secara bertahap menjadi tiga puluh hingga empat puluh lima menit.**

Cara terbaik untuk menemukan pelatihan denyut jantung Anda yang optimal adalah dengan menggunakan rumusan berikut:

MENGHITUNG DENYUT JANTUNG IDEAL ANDA*

180—usia Anda = denyut jantung ideal Anda (denyut jantung sebelum Anda pindah dari aerobik ke anaerobik).

Kalau Anda baru sembuh dari sakit atau sedang minum obat, kurangi lagi dengan 10 poin.

Kalau Anda belum pernah berolahraga, atau mengalami cedera atau sedang menurunkan intensitas dalam pelatihan Anda, atau kalau Anda sering terkena flu atau alergi, kurangi dengan 5 poin.

Kalau Anda sudah berolahraga selama dua tahun tanpa masalah, dan tidak menderita flu lebih dari sekali atau dua kali dalam setahunnya, pertahankan skor Anda.

Kalau Anda telah berolahraga lebih dari dua tahun tanpa masalah, sambil meraih kemajuan dalam kompetisi tanpa cedera, tambahkan 5 poin.

Sebelum memulai program olahraga fisik apa pun, berkonsultasilah terlebih dahulu dengan dokter.

*Penghitungan tradisional untuk zona pelatihan Anda adalah: 220-Usia Anda = Denyut Jantung Maksimal Anda; Denyut Jantung Maksimal x 65%—85% - Zona Pelatihan. Rumusan di atas adalah dari Stu Mittleman dan Dr. Philip Maffetone.

Ketiga, luangkanlah dua belas hingga lima belas menit untuk pendinginan secara benar, dengan berjalan atau melakukan gerakan ringan lainnya. Dengan cara ini Anda mencegah darah Anda dari menumpuk di otot-otot kerja Anda. Kalau Anda mendadak menghentikan gerakan setelah berolahraga, tidak mungkin darah Anda kembali untuk dibersihkan, diberikan oksigen lagi, dan didistribusikan lagi. Darah akan menetap di otot, menyumbatnya, dan meningkatkan racun dalam aliran darah.

Orang sering enggan membuat komitmen olahraga sebab mereka mengaitkan kepedihan terlalu besar dengannya, apakah itu kepedihan fisik atau kepedihan tidak punya waktu. Akan tetapi, kalau saja Anda mencobanya, Anda akan mendapatkan dua penemuan yang menyenangkan: 1) Anda akan senang berolahraga karena itu menghasilkan kenikmatan dan bukan kepedihan. 2) Anda akan mengalami tingkatan vitalitas fisik yang belum pernah Anda rasakan.

Kalau Anda prihatin mengenai waktunya, renungkanlah cara-cara di mana Anda bisa memaksimalkan waktu Anda. Misalnya, ketika melakukan pemanasan Anda bisa mendengarkan kaset-kaset, membaca, menonton berita, mengajukan Pertanyaan-pertanyaan di Waktu Pagi atau Malam Anda, membaca hierarki nilai-nilai dan aturan-aturan Anda, dan memanfaatkan waktu Anda dengan cara-cara lain yang produktif. Ketika saya tanyakan kepada Stu Mittleman apa yang ia rekomendasikan sebagai jadwal olahraga, ia menyarankan Anda mulai dengan setidaknya tiga kali seminggu, dengan lima belas menit pemanasan, dua puluh menit dalam zona pelatihan aerobik, dan lima belas menit pendinginan. Lalu tingkatkan waktunya secara bertahap sesuai kebutuhan.

Apakah saya menyarankan bahwa pelatihan aerobik itu satu-satunya jenis olahraga yang layak dilakukan? Sama sekali tidak. Mendapatkan kesehatan dan kebugaran itulah sasarannya; kita ingin meningkatkan performa sekaligus daya tahan (Ingat saja bahwa setiap kali Anda berolahraga dengan kecepatan anaerobik, itu mengorbankan daya tahan Anda). Jadi, sementara Anda mulai mengembangkan kapasitas aerobik Anda, begitu Anda mencapai dataran tinggi (kira-kira pada bulan kedua hingga bulan keempat olahraga), Anda bisa membangun tenaga dengan menambahkan olahraga anaerobik seperti pengulangan cepat dengan barbel. Ini berbeda bagi setiap orang, dan ujian terbaiknya adalah sekadar mendengarkan tubuh Anda saja. Kalau Anda berlari di pantai, dan tiba-tiba ingin berlari cepat, silakan saja! Kembangkanlah hikmat tubuh; belajarlah memperhatikan kemampuan tubuh Anda untuk menangani tugas-tugas fisik yang lebih menantang.

Sebenarnya, Stu meyakinkan kita bahwa kita bisa mempertahankan dan meningkatkan daya tahan kita hingga usia tua. Kita tidak perlu menjadi tua rental Dibandingkan dengan kronologi, komitmen kita terhadap gaya hidup yang meningkatkan kesehatan itulah yang menentukan kesehatan kita. Walaupun ada orang yang dilahirkan dengan kapasitas untuk membakar lemak, atau diberkati dengan karunia kecepatan atau tenaga, *siapa pun* dapat mencapai daya tahan dan vitalitas dengan secara sadar memutuskan untuk mengkondisikan kimiawi tubuhnya.

"Kita tidaklah dibatasi oleh usia tua; kita justru dimerdekakan olehnya."

—STU MITTLEMAN

Berita yang paling menggembirakan dari semuanya itu adalah, seperti semua pola yang memberi kita kenikmatan, olahraga bisa menjadi kecanduan yang positif. Walaupun sekarang ini Anda sangat menghindarkan olahraga, Anda mungkin akan menjadi jauh lebih tertarik begitu Anda menemukan betapa menyenangkan berolahraga *dengan benar* itu. Riset telah menunjukkan bahwa kalau Anda berolahraga konsisten selama dua belas bulan berturut-turut, Anda akan membentuk kecanduan positif ini seumur hidup. Meskipun Anda sempat menyimpang selama beberapa lama, Anda akan selalu kembali ke program olahraga yang konsisten seumur hidup Anda. Tubuh Anda akan terdorong pada nikmatnya kesehatan, pada kesenangan alami dari memaksimalkan potensi fisik Anda. Mengapa demikian? Anda akan melatih sistem saraf Anda dengan mengkondisikan metabolisme Anda untuk menikmati *pengalaman* tersebut. Kita semua pantas mendapatkan vitalitas fisik yang dapat mentransformasikan kualitas kehidupan kita. Takdir fisik Anda sangatlah berhubungan erat dengan takdir mental, emosional, keuangan, dan hubungan Anda. Bahkan, takdir fisik Anda akan menentukan apakah Anda mempunyai takdir sama sekali!

SUMBER AWET MUDA

Tanda yang tak dapat disangkal sangat besar kuasanya di banyak kebudayaan adalah awet muda dan vitalitas fisik. Renungkanlah pria wanita lansia yang mendapatkan perpanjangan usia dalam film *Cocoon.* Demikian banyak orang

mengejar apa saja yang mereka anggap akan menjadikan mereka awet muda, padahal sumber awet muda yang sesungguhnya sudah ada di dalam diri mereka. Yaitu hormon pertumbuhan manusia (HGH). HGH menstimulasi pertumbuhan, meningkatkan kelenturan otot, meningkatkan fleksibilitas, menebalkan otot, menstimulasi pertumbuhan tulang dan organ, serta membantu memelihara sel-sel yang sehat. Sejak Anda lahir hingga kira-kira usia tiga puluh tahun, HGH secara alami dikeluarkan dalam aliran darah kira-kira satu setengah jam setelah Anda tidur dan juga sebelum Anda bangun di waktu pagi (ketika saya genap berusia tiga puluh satu tahun, saya tidak percaya jadwal waktu tersebut!) Tingkatan HGH yang tinggi secara alami menurun dengan berjalannya waktu. Menjelang usia enam puluh tahun, kira-kira 30 persen pria menghasilkan sedikit atau tidak lagi menghasilkan HGH tersebut. Dikatakan bahwa wanita terus mengeluarkan hormon pertumbuhan ini hingga usia tua, dan itulah salah satu alasan usia mereka lebih panjang.

Kita juga menerima lonjakan hormon pertumbuhan manusia setelah olahraga berat dan/atau setelah cedera serius karena HGH adalah bahan penyembuh. HGH sekarang dibuat sintesisnya di laboratorium-laboratorium dan diberikan kepada anak-anak yang kerdil untuk menstimulasikan pertumbuhan mereka. Akan tetapi, bagaimanakah Anda bisa meningkatkan kemampuan alami Anda sendiri untuk mengeluarkan HGH ke dalam sistem Anda? Satu-satunya cara untuk memicunya segera dan secara terus-menerus adalah lewat olahraga yang meledak. Ini berarti mengulang-ulang suatu kegiatan yang bisa Anda pertahankan selama tiga puluh lima hingga empat puluh detik saja, seperti mengangkat barbel. Tes-tes laboratorium di Miami, Florida, telah mendapatkan hasil-hasil menggembirakan. Orang-orang berusia enam puluhan tahun, yang telah hidup setidaknya sepuluh hingga lima belas tahun tanpa latihan itu belajar mengangkat barbel dan menciptakan massa otot yang sama dengan massa otot anak-anak berusia dua puluh satu tahun, dengan tingkatan energi setara.

Apa artinya semuanya itu? Artinya, *Anda bisa sama kuatnya di usia tujuh puluhan dan delapan puluhan seperti ketika masih berusia dua puluhan dan tiga puluhan!* Bukan saja Anda bisa terus membangun faktor daya tahan Anda dengan olahraga aerobik, seperti telah kita bahas, melainkan Anda juga bisa terus meningkatkan tenaga Anda dengan lonjakan-lonjakan olahraga anaerobik. Ingat saja faktor lain dalam persamaannya: berilah tubuh Anda gizi yang dibutuhkannya. Pastikanlah Anda tidak meracuni tubuh Anda dengan gula,

lemak, garam, atau daging yang berlebihan. Semuanya itu adalah berita gembira, karena, memasuki abad kedua puluh satu ini, diperkirakan bahwa 24 persen populasi Amerika akan berusia lebih dari enam puluh lima tahun. Kalau kita mengendalikan tubuh kita sekarang, satu dari setiap empat warga Amerika tidak akan menjadi beban masyarakat, melainkan anggota yang kuat dan vital, yang memberikan kontribusi-kontribusi berharga dan menikmati kehidupan dengan semaksimal mungkin!

"Tubuh manusia itulah gambaran yang paling baik dari jiwanya."

— LUDWIG WITTGENSTEIN

Tugas Hari Ini:

1. Dapatkanlah pembedaan antara kebugaran dengan kesehatan. Anda sudah mendapatkannya.

2. Putuskanlah untuk menjadi sehat. Saya harap ini juga telah Anda putuskan.

3. Ketahuilah di mana posisi Anda. Apakah sekarang ini Anda berolahraga aerobik atau anaerobik? Apakah Anda membakar lemak atau glikogen? Kunjungilah seseorang yang dapat memeriksa Anda, atau jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut:

Apakah ketika bangun di waktu pagi Anda merasa lelah?

Apakah Anda loyo setelah berolahraga?

Apakah Anda mengalami perubahan suasana hati yang luar biasa setelah berolahraga?

Apakah kelebihan lemak itu masih ada walaupun Anda sudah giat berupaya menghilangkannya?

Apakah Anda merasa tubuh Anda sakit-sakit setelah berolahraga?

Seandainya Anda menjawab ya terhadap pertanyaan-pertanyaan tersebut, kemungkinan besar Anda berolahraga anaerobik.

4. Belilah alat pantau denyut jantung yang mudah dibawa (harganya hanya antara $175 hingga $200). Itulah salah satu investasi terbaik yang bisa Anda adakan.

5. Susunlah sebuah rencana. Kondisikanlah metabolisme Anda untuk membakar lemak dan menghasilkan tingkatan energi yang konsisten dengan

memulai program sepuluh hari berolahraga aerobik menurut panduan yang telah saya uraikan di atas. Mulailah *segera.*

6. Bagian dari tantangan sepuluh hari Anda, kalau Anda ingin mengembangkannya, adalah membaca Bab "Energi: Bahan Bakar Kesempurnaan" dalam buku pertama saya, *Kuasa Tak Terbatas.*

7. Putuskanlah untuk menjadikan olahraga itu bagian dari identitas Anda. Hanya melalui komitmen seumur hidup terhadap olahraga saja kita bisa benar-benar menuai imbalan yang diberikan kehidupan pada kita.

Sekarang, marilah kita beri diri sendiri standar yang lebih tinggi dengan meningkatkan kualitas ...

21

TAKDIR HUBUNGAN: TEMPAT UNTUK BERBAGI DAN MEMPEDULIKAN

HARI KETIGA

Hasil yang Anda capai: *Secara terukur meningkatkan kualitas hubungan-hubungan pribadi Anda, dan memperdalam hubungan emosional Anda dengan orang-orang yang paling Anda pedulikan dengan mengevaluasi keenam dasar hubungan yang sukses.*

Sukses itu tidak berharga kalau kita tidak mempunyai seseorang, tempat kita bisa membagikan sukses tersebut; sesungguhnya emosi yang paling kita dambakan adalah emosi terhubungkan dengan jiwa-jiwa sesama. Dalam buku ini kita telah membahas secara konsisten tentang dampak hubungan dalam membentuk karakter kita, nilai-nilai kita, anggapan/keyakinan kita, dan kualitas kehidupan kita. Secara spesifik, latihan hari ini dirancang untuk mengingatkan Anda akan enam pokok kunci yang berharga bagi hubungan yang mana pun. Marilah kita evaluasi secara singkat sebelum saya memberi Anda tugas untuk hari ini:

1. **Kalau Anda tidak tahu nilai-nilai dan aturan-aturan orang dengan siapa Anda menjalin hubungan, bersiap-siaplah mengalami kepedihan.** Orang bisa saling mengasihi, tetapi karena alasan apa mereka secara konsisten melanggar aturan seseorang yang mereka pedulikan, akan terjadi kekecewaan dan stres dalam hubungan tersebut. Ingatlah, setiap kekecewaan Anda terhadap

orang lainnya adalah karena dilanggarnya suatu aturan, dan ketika orang berhubungan erat, pasti ada aturan mereka yang berbenturan. Dengan mengetahui aturan-aturan seseorang, Anda bisa mengatasi tantangan-tantangan ini lebih dahulu.

2. Beberapa tantangan terbesar dalam hubungan itu berasal dari fakta bahwa kebanyakan orang memasuki hubungan itu untuk mendapatkan sesuatu: mereka berusaha menemukan seseorang yang akan membuat mereka merasa senang. **Kenyataannya, satu-satunya cara suatu hubungan akan langgeng adalah kalau Anda memandang hubungan tersebut sebagai tempat untuk** *memberi,* **dan bukan tempat untuk mengambil.**

3. Seperti apa pun juga dalam kehidupan ini, agar suatu hubungan terpupuk, ada hal tertentu yang harus Anda upayakan—dan hal tertentu yang harus Anda waspadai. Ada sinyal peringatan tertentu dalam hubungan Anda yang dapat memberi tahu Anda bahwa Anda perlu menangani suatu masalah segera sebelum menjadi lepas kendali. Dalam bukunya, *How to Make Love All the Time,* teman saya, Dr. Barbara DeAngelis mengidentifikasikan empat tahapan berbahaya yang dapat mematikan suatu hubungan. Dengan mengidentifikasikannya, kita bisa segera turun tangan dan menghapuskan masalahnya sebelum menjadi pola merusak yang mengancam hubungan itu sendiri.

Tahapan Pertama, Penentangan: Tahapan pertama tantangan dalam suatu hubungan adalah ketika Anda mulai merasakan **penentangan.** Siapa pun yang pernah menjalin hubungan itu pernah mengalami masa-masa ketika mereka merasakan penentangan terhadap sesuatu yang diucapkan atau dilakukan pasangannya. Penentangan timbul ketika Anda mengambil pengecualian atau merasa kesal atau sedikit terpisah dari orang yang bersangkutan. Mungkin di sebuah pesta orang yang bersangkutan menceritakan lelucon yang mengganggu Anda dan Anda sesalkan. Tantangannya, tentunya, adalah bahwa kebanyakan orang tidak mengkomunikasikannya ketika mereka merasakan penentangan, dan akibatnya, emosi ini terus bertumbuh hingga menjadi...

Tahapan Kedua, Kebencian: Kalau penentangan tidak ditangani, itu bertumbuh menjadi kebencian. Sekarang Anda bukan hanya kesal; Anda *marah* terhadap pasangan Anda. Anda mulai memisahkan diri darinya dan membangun tembok emosional. Kebencian menghancurkan emosi keintiman, dan ini adalah pola merusak dalam suatu hubungan yang, kalau dibiarkan berlarut-larut, hanya akan semakin cepat. Kalau tidak ditransformasikan atau dikomunikasikan, itu berubah menjadi ...

Tahapan Ketiga, Penolakan: Inilah titik ketika kebencian Anda telah menumpuk sedemikian rupa sehingga Anda mencari cara-cara untuk menjadikan pasangan Anda salah, untuk secara lisan ataupun nonlisan menyerangnya. Dalam tahapan ini, Anda mulai memandang segala tindakannya sebagai menjengkelkan atau mengesalkan. Di sinilah terjadi bukan saja keterpisahan emosional, melainkan juga keterpisahan fisik. Kalau penolakan dibiarkan berlanjut, untuk mengurangi kepedihan, kita akan melanjutkan ke ...

Tahapan Keempat, Penindasan: Ketika Anda sudah muak menangani amarah yang menyertai tahapan penolakan, Anda berusaha mengurangi kepedihan Anda dengan menciptakan kekebasan emosional. Anda menghindarkan kepedihan apa pun, tetapi Anda juga menghindarkan gairah dan kegembiraan. Inilah tahapan paling berbahaya dalam suatu hubungan sebab di sinilah kekasih menjadi *tertian sekamar—tidak* ada orang yang tahu bahwa mereka mempunyai masalah sebab mereka tidak pernah bertengkar, tetapi tidak ada lagi hubungan di antara mereka.

Apakah kunci untuk mencegah keempat tahapan ini? Jawabannya sederhana: **komunikasikanlah dengan jelas.** Pastikanlah aturan-aturan Anda diketahui dan dapat dipenuhi. Agar segalanya tidak sampai menjadi-jadi, gunakanlah Perbendaharaan Kata Transformasional. Bicaralah dalam bentuk preferensi: daripada mengatakan, "Aku tidak tahan ketika kamu melakukan itu!" katakanlah, "Aku lebih suka seandainya kamu melakukan ini sebagai gantinya." Kembangkanlah interupsi pola untuk mencegah perdebatan di mana Anda bahkan tidak ingat lagi perdebatan tersebut tentang apa, dan hanya tahu bahwa Anda harus menang.

4. **Jadikanlah hubungan-hubungan Anda sebagai salah satu prioritas tertinggi dalam kehidupan Anda;** kalau tidak, hubungan-hubungan Anda akan dikalahkan oleh segala hal yang lebih mendesak dalam hari Anda. Secara bertahap, tingkatan intensitas emosional dan gairahnya akan hilang. Jangan sampai kita kehilangan kuasa hubungan kita hanya gara-gara kita sudah terlalu mengenal pasangan kita; jangan kita membiarkan gairah kita pudar karena kebiasaan.

5. Salah satu pola terpenting yang Becky dan saya temukan di awal hubungan kami yang sangat penting dalam menjadikan hubungan kami langgeng adalah **fokus setiap harinya untuk menjadikannya lebih baik,** daripada fokus pada apa yang mungkin terjadi seandainya hubungan tersebut berakhir. Harus kita ingat bahwa apa pun yang menjadi fokus kita akan kita alami. Kalau kita terus saja fokus pada ketakutan berakhirnya hubungan kita,

kita akan melakukan berbagai hal yang secara bawah sadar menyabotase hubungan tersebut sehingga kita bisa mengeluarkan diri sebelum terlalu dalam terlibat dan mengalami kepedihan yang sesungguhnya.

Dampak langsung dari prinsip ini adalah bahwa **kalau Anda menginginkan hubungan Anda langgeng, janganlah pernah mengancam hubungan itu sendiri.** Dengan kata lain, janganlah pernah mengatakan, "Kalau kamu melakukannya, kita putus." Membuat pernyataan itu saja sudah menciptakan kemungkinannya. Itu juga memicu ketakutan yang menjadikan kedua belah pihak tidak stabil. Setiap pasangan yang pernah saya wawancarai, yang mempunyai hubungan yang langgeng, mempunyai aturan bahwa seberapa marah atau tersinggung mereka itu, mereka tidak pernah mempertanyakan apakah hubungan mereka akan langgeng atau tidak, dan tidak pernah mengancam putus. Ingatlah metafora sekolah balap mobil di mana Anda harus fokus ke mana Anda ingin menuju dalam hubungan Anda, bukan kepada apa yang Anda takutkan.

6. **Setiap harinya, *asosiasikanlah* diri kembali dengan apa yang Anda sukai tentang pasangan Anda itu. Kuatkanlah perasaan terhubungkan dan perbaruilah perasaan intim dan tertarik,** dengan secara konsisten menanyakan, "Bagaimana aku bisa sampai demikian beruntung ya, berjumpa denganmu?" Asosiasikanlah diri sepenuhnya dengan kehormatan membagikan kehidupan Anda dengannya; rasakanlah intensitas kenikmatannya, dan teruslah menanamkan itu ke dalam sistem saraf Anda. Janganlah pernah berhenti mencari cara-cara baru untuk saling memberikan kejutan. Kalau tidak, segala sesuatunya akan terasa sudah biasa, dan tidak lagi Anda istimewakan. Jadi, temukanlah dan ciptakanlah momen-momen istimewa yang dapat menjadikan hubungan Anda suatu model peran—yang legendaris!

"Dalam hati yang penuh itu ada tempat untuk segalanya, dan dalam hati yang kosong itu tidak ada tempat untuk apa pun."

—ANTONIO PORCHIA

Tugas Hari Ini:

1. Luangkanlah waktu hari ini untuk bicara dengan pasangan Anda dan **temukanlah apa yang terpenting bagi Anda masing-masing dalam**

hubungan Anda berdua. Apa sajakah nilai tertinggi Anda dalam hubungan Anda berdua, dan apa yang harus terjadi agar Anda merasa nilai-nilai tersebut terpenuhi?

2. **Putuskanlah bahwa adalah lebih penting bagi Anda untuk mengasihi daripada menjadi yang benar.** Seandainya Anda sampai bersikeras bahwa Anda yang benar, patahkanlah pola Anda tersebut. Berhentilah segera dan kembalilah ke diskusinya lagi nanti setelah Anda sudah berada dalam kondisi yang lebih baik untuk memecahkan konflik Anda.

3. **Kembangkanlah interupsi pola yang Anda sepakati ketika suasananya semakin panas.** Dengan demikian, seberapa marah pun Anda, sejenak Anda bisa tersenyum dan melepaskan amarah Anda tersebut. Untuk memudahkannya bagi Anda berdua, gunakanlah interupsi pola yang paling aneh atau lucu. Jadikanlah itu lelucon pribadi yang bisa mematahkan pola Anda.

4. Ketika Anda merasakan penentangan, komunikasikanlah itu dengan kata-kata penghalus seperti, "Aku tahu ini hanya keunikanku saja, tetapi ketika kamu melakukan itu, itu membuat aku keki."

5. Rencanakanlah kencan teratur, lebih baik seminggu sekali, atau setidaknya dua kali sebulan. Bergantianlah untuk memberikan kejutan dan impikanlah hal-hal yang paling romantis dan menyenangkan untuk dilakukan bersama.

6. Pastikanlah Anda mendapatkan ciuman mesra 180 detik setiap harinya!

Hanya itulah tugas Anda hari ini! Tindaklanjutilah dan nikmatilah. Saya pastikan imbalannya tak terkira. Untuk memastikan kita berkomitmen terhadap peningkatan yang konstan dan terus-menerus, atau **CANI!,** setiap harinya, marilah kita kembangkan rencana menyenangkan dengan menciptakan ...

22

TAKDIR KEUANGAN: LANGKAH-LANGKAH KECIL MENUJU KEBERUNTUNGAN KECIL (ATAU BESAR)

HARI KEEMPAT

Hasil yang Anda capai: *Mengendalikan masa depan keuangan Anda dengan mempelajari kelima unsur mendasar untuk memantapkan kekayaan.*

Uang! Inilah salah satu persoalan yang sangat bermuatan emosional dalam kehidupan kita. Kebanyakan orang rela menyerahkan hal-hal yang jauh lebih berharga daripada uang demi mendapatkan uang lebih banyak: mereka rela mendorong diri sendiri melampaui batas-batas, merelakan waktu dengan keluarga dan teman-teman, atau bahkan menghancurkan kesehatan mereka. Uang itu sumber yang sangat besar potensinya, yang diasosiasikan dengan kepedihan maupun kenikmatan dalam masyarakat kita. Terlalu sering uang digunakan untuk mengukur perbedaan dalam kualitas kehidupan, untuk memperlebar jurang antara yang kaya dengan yang miskin.

Ada orang yang berusaha menangani uang dengan berpura-pura bahwa uang itu tidak penting, tetapi tekanan keuangan adalah sesuatu yang mempengaruhi kita semua setiap harinya. Bagi orang lansia khususnya, kurang uang sering terjabarkan menjadi kurangnya sumber-sumber daya yang penting. Bagi sementara orang, uang itu memegang misteri. Bagi yang lain, uang adalah

sumber hasrat, kebanggaan, iri, dan bahkan penghinaan. Bagaimanakah yang sebenarnya? Apakah uang itu pencipta impian atau akar dari segala kejahatan? Apakah uang itu alat atau senjata? Sumber kemerdekaan, kuasa, ketenteraman? Atau hanya sarana untuk mencapai tujuan akhir?

Secara intelektual, kita tahu bahwa uang itu hanyalah media pertukaran. Uang memungkinkan kita menyederhanakan proses menciptakan, mengalihkan, dan membagikan nilai di dalam sebuah masyrakat. Uang adalah kenyamanan yang telah kita ciptakan bersama untuk memberi kita kemerdekaan untuk secara khusus menekuni bidang kita masing-masing tanpa harus memperhatikan apakah orang lain akan menganggap karya kita layak dipertukarkan atau tidak.

Kita telah belajar mengasosiasikan beberapa emosi kita yang paling melemahkan dengan kelangkaan komoditas ini, antara lain: kecemasan, frustrasi, amarah, ketidaktenteraman, kekhawatiran, amarah, keterhinaan, dan kewalahan. Seperti yang telah kita saksikan di Eropa Timur, sistem-sistem politik telah digulingkan oleh tekanan yang diasosiasikan dengan masalah keuangan. Adakah negara, perusahaan, atau kehidupan pribadi seseorang yang tidak disentuh oleh pengalaman tekanan keuangan?

Banyak orang keliru menganggap bahwa segala tantangan dalam kehidupannya akan hilang seandainya saja mereka punya cukup banyak uang. Keliru sekali. Mendapatkan uang lebih banyak itu sendiri jarang sekali memerdekakan orang. Adalah sama menggelikannya kalau Anda memberi tahu diri sendiri bahwa kemerdekaan lebih besar dalam keuangan dan penguasaan keuangan Anda tidak akan memberi Anda kesempatan lebih besar untuk mengembangkan, membagikan, dan menciptakan nilai bagi diri sendiri maupun orang lain.

Lalu, mengapa demikian banyak orang yang gagal mencapai kelimpahan dalam keuangan, di negara di mana kesempatan ekonomi ada di mana-mana? Amerika adalah negara di mana orang bisa menciptakan kekayaan bersih hingga ratusan juta mulai dengan sebuah ide kecil untuk sebuah komputer yang pertama-tama mereka buat di garasi! Di mana-mana terdapat model peran tentang kemungkinan yang tak terkira, orang-orang yang tahu bagaimana cara menciptakan kekayaan dan memeliharanya. Apa yang menghalangi kita untuk mendapatkan kekayaan itu dari awal? Mengapa mereka, hidup di negara kapitalis di mana para pendiri negaranya mati demi memperjuangkan hak untuk hidup, kemerdekaan, dan upaya mengejar kebahagiaan, di mana reformasi

ekonomi merupakan stimulus utama untuk kemandirian, tetapi 95 persen populasinya, menjelang usia enam puluh lima tahun, setelah seumur hidup bekerja, tidak sanggup menunjang diri sendiri tanpa bantuan pemerintah atau keluarga?

Ketika saya mengejar kunci-kunci untuk membangun kekayaan yang langgeng, suatu hal menjadi jelas: menciptakan kekayaan itu sederhana. Akan tetapi, kebanyakan orang tidak pernah membangunnya karena ada lubang-*lubang pada fondasi keuangan mereka.* Lubang-lubang ini bisa ditemukan dalam bentuk konflik nilai dan keyakinan pribadi, serta rencana buruk yang boleh dikata menjamin kegagalan dalam keuangan. Bab ini tidak akan memberikan segala yang perlu Anda ketahui untuk menguasai seluruh keuangan Anda. Untuk itu jelas dibutuhkan lebih dari satu bab! Namun, bab ini dirancang untuk memberi Anda beberapa dasar sederhana yang bisa Anda gunakan untuk segera **memegang kendali atas bidang yang sangat penting ini.**

Marilah kita mulai dengan mengingat kuasa keyakinan-keyakinan kita untuk mengendalikan perilaku kita. Alasan yang paling umum kebanyakan orang tidak sukses dalam keuangannya adalah karena **mereka mempunyai asosiasi campuran** tentang apa syaratnya untuk *mendapatkan* uang lebih banyak, serta apa artinya mempunyai uang yang berlebih, yaitu uang yang melampaui yang mereka butuhkan untuk menunjang gaya hidup mereka yang sekarang. Seperti yang telah Anda pelajari dalam Bab 5, otak Anda mengetahui apa yang harus dilakukannya hanya kalau ia mempunyai asosiasi yang jelas tentang apa yang perlu ia hindarkan dan apa yang perlu ia tuju. Untuk uang, kita sering mengirimkan sinyal-sinyal campuran—sehingga kita mendapatkan h*asil-hasil yang juga campuran.* Kita memberi tahu diri sendiri bahwa uang itu akan memberi kita kemerdekaan, kesempatan untuk memberi kepada orang-orang yang kita kasihi, kesempatan untuk melakukan segala hal yang dari dulu kita impikan, kesempatan untuk menikmati waktu luang. Namun, sekaligus kita mungkin menganggap bahwa untuk mengakumulasikan kelimpahan uang, kita harus bekerja jauh lebih keras, dan menghabiskan waktu jauh lebih banyak, sehingga kita mungkin sudah terlalu tua dan lelah untuk menikmatinya kelak. Atau kita mungkin menganggap bahwa kalau kita mempunyai uang yang berlebih, kita tidak spiritual, atau akan dihakimi, atau seseorang mungkin akan menggelapkannya. Jadi, untuk apa dicoba?

Asosiasi-asosiasi negatif tersebut tidaklah terbatas hanya kepada diri kita sendiri. Ada orang yang membenci siapa pun yang kaya, dan sering kali mengasumsikan bahwa kalau seseorang mendapatkan banyak uang, ia pasti

telah memanfaatkan sesamanya. Kalau Anda membenci seseorang yang kaya, pesan apakah yang Anda kirimkan ke otak Anda? Mungkin pesannya adalah, "Mempunyai uang berlebih itu buruk." Kalau Anda memendam perasaan demikian tentang orang lain, secara bawah sadar Anda mengajari pikiran Anda bahwa agar kaya, Anda harus menjadi orang "jahat". Dengan membenci sukses orang lain, Anda mengkondisikan diri untuk menghindarkan kelimpahan yang justru Anda butuhkan dan Anda inginkan tersebut.

Alasan umum kedua tentang mengapa demikian banyak orang tidak pernah menguasai uang adalah karena **mereka menganggap itu terlalu rumit.** Mereka mau "pakar" yang menanganinya bagi mereka. Sementara mendapatkan bimbingan pakar itu memang berharga (itulah sebabnya kami menciptakan perusahaan keuangan juga, Destiny Financial Services), kita semua harus belajar memahami konsekuensi-konsekuensi dari keputusan-keputusan keuangan kita. Kalau Anda secara eksklusif bergantung kepada orang lain, seberapa kompeten pun mereka itu, Anda akan selalu dapat menyalahkan mereka atas apa yang terjadi. Akan tetapi, kalau Anda bertanggung jawab untuk memahami keuangan Anda, Anda bisa mulai mengarahkan takdir Anda sendiri.

Segalanya dalam buku ini didasarkan pada ide bahwa kita berkuasa untuk memahami cara kerja pikiran, tubuh, dan emosi kita, dan karenanya, kita berkapasitas untuk memegang kendali atas takdir kita. Dunia keuangan pun tidak ada bedanya. Kita harus memahaminya dan tidak membatasi diri sendiri dengan anggapan-anggapan tentang rumitnya keuangan itu. Begitu Anda memahami dasar-dasarnya, menguasai uang itu sederhana saja. Jadi, tugas pertama yang ingin saya berikan dalam mengendalikan dunia keuangan Anda adalah memanfaatkan teknologi NAC (Pengkondisian Neuro-Asosiatif) untuk mengkondisikan diri demi sukses keuangan. Asosiasikanlah diri dengan segala hal hebat yang bisa Anda lakukan bagi keluarga Anda dan kedamaian pikiran yang akan Anda alami seandainya Anda benar-benar mempunyai kelimpahan ekonomi.

Anggapan utama ketiga yang menghalangi orang dari meraih sukses keuangan dan menciptakan stres luar biasa adalah **konsep tentang kelangkaan.** Kebanyakan orang menganggap bahwa mereka hidup di dunia di mana segalanya terbatas: hanya tersedia sekian luas tanah, sekian banyak minyak, sekian banyak rumah berkualitas, sekian banyak peluang, sekian banyak waktu. Dengan filosofi kehidupan seperti ini, agar Anda menang, orang lain harus kalah. Ini adalah permainan yang hasil akhirnya nol. Kalau

Anda menganggap demikian, satu-satunya cara untuk sukses dalam keuangan adalah mengikuti pendekatan para bangsawan perampok pada awal tahun 1900-an dan memonopoli pasar produk tertentu sehingga Anda mendapatkan 95 persen dari sesuatu sementara semua orang lainnya harus membagi sisa 5 persennya.

Namun, sebenarnya, memonopoli suplai yang langka tidak lagi menjamin kekayaan yang langgeng. Seorang teman baik saya adalah ekonom Paul Pilzer, seorang lulusan Wharton Business School yang telah menjadi sangat terkenal karena teori **transformasi** ekonominya. Beberapa tahun yang lalu, Paul menulis sebuah buku yang sangat saya rekomendasikan—judulnya sendiri mencerminkan keyakinan inti Paul dan bukti yang dimilikinya untuk mendukungnya: kita hidup di lingkungan yang *kaya akan sumber daya. I*a menyebutnya *Unlimited Wealth.* Paul mengemukakan bahwa kita hidup di zaman yang unik dalam sejarah manusia, di mana ide tradisional untuk menguasai sumber-sumber daya fisik yang langka itu tidak lagi menjadi penentu utama kekayaan. **Sekarang ini, teknologilah yang menentukan nilai suatu sumber daya fisik dan seberapa besar suplainya yang sesungguhnya.**

Ketika saya mewawancarainya untuk majalah audio Power-Talk saya, Paul memberi saya contoh yang hebat, menunjukkan bagaimana nilai sumber-sumber daya dan ketersediaannya itu sepenuhnya dikendalikan oleh teknologi, dan bahwa oleh karenanya, teknologi itulah yang menentukan harga dan nilai dari produk atau jasa apa pun. Pada tahun tujuh puluhan, semua orang yakin bahwa dunia kehabisan minyak. Menjelang tahun 1973, orang menghabiskan waktu berjam-jam untuk antre bensin, dan setelah analisis canggih yang menggunakan komputer, para pakar terbaik di dunia meramalkan bahwa kita mempunyai kira-kira 700 miliar barel sisa minyak di seluruh dunia, yang, dengan tingkat konsumsi sekarang ini, akan tahan tiga puluh lima hingga empat puluh tahun saja. Paul mengatakan bahwa seandainya para pakar itu benar, pada tahun 1988 seharusnya cadangan minyak kita tinggal 500 miliar barel. Padahal pada tahun 1987, kita mempunyai minyak hampir 30 persen *lebih* banyak daripada lima belas tahun sebelumnya! Pada tahun 1988, perkiraan mereka mengindikasikan bahwa kita mempunyai 900 miliar barel, menghitung hanya cadangan yang telah terbukti. Itu belum termasuk hampir 2.000 miliar barel tambahan yang sekarang diyakini para periset mungkin digali dengan teknik-teknik penemuan dan pemulihan yang baru.

Apakah yang menjadikan perubahan radikal dalam jumlah minyak yang tersedia itu? Dua hal: yang jelas kemampuan kita untuk *menemukan* minyak telah ditingkatkan oleh teknologi, dan teknologi juga telah secara penuh kuasa mempengaruhi kemampuan kita untuk *memanfaatkan* minyak dengan lebih efisien. Siapa yang menyangka, pada tahun 1973, bahwa seseorang bisa menemukan ide menyangkut penyuntik bahan bakar yang dikomputerisasi-kan, yang akan dipasang di semua mobil di Amerika Serikat dan langsung melipatgandakan efisiensi bahan bakar mobil kita? Lebih dari itu, *chip* komputer ini harganya hanya $25 dan menggantikan karburator yang harga-nya $300!

Begitu teknologi tersebut dikembangkan, hal itu langsung melipatganda-kan suplai efektif bahan bakar dan mengubah kelangkaan relatif dari minyak tersebut dalam semalam. Bahkan, harga minyak ketika itu, setelah disesuaikan untuk inflasi dan didasarkan pada jarak tempuh mobil-mobil yang sudah lebih efisien bahan bakarnya itu, bahkan lebih murah per kilo meternya daripada sebelumnya dalam sejarah mobil. Selain itu, kita hidup di dunia di mana, ketika perusahaan dan individu mulai mengalami terlalu banyak kepedihan ekonomi, mereka segera mencari sumber-sumber alternatif untuk mendapatkan hasil-hasil yang mereka kejar. Para ilmuwan di seluruh dunia menemukan alternatif-alternatif bagi penggunaan bahan bakar untuk mengoperasikan pabrik, mobil, dan bahkan pesawat.

Paul mengatakan bahwa apa yang terjadi kepada Hunt bersaudara dari Texas itu adalah contoh yang sangat besar kuasanya bahwa strategi lama berupa memonopoli pasar untuk komoditas tertentu, pada dasarnya tidak efektif lagi. Ketika Hunt bersaudara berupaya mengambil kendali sepenuhnya di pasar perak, mereka kehabisan uang. Mengapa? Salah satu alasan utamanya adalah karena pengguna terbesar perak di dunia ketika itu adalah Kodak Corporation, yang memanfaatkan perak dalam proses cuci-cetak filmnya. Terdorong oleh kepedihan harga yang terus meningkat, Kodak mulai mencari cara-cara *alternatif* untuk memproses foto, dan sebagai akibatnya, semakin sedikitlah perak yang dibutuhkan. Harga-harga perak langsung anjlok dan Hunt bersaudara pun bangkrut.

Itulah kekeliruan umum yang dilakukan beberapa orang paling berkuasa di masyarakat sekarang ini, yang terus saja beroperasi dengan menggunakan rumusan lama dalam menciptakan kekayaan. Perlu kita sadari bahwa nilai apa pun itu murni tergantung pada teknologi. Teknologi bisa mengubah produk

sisa menjadi sumber daya yang berharga. Pernah ada masanya ketika mempunyai minyak di lahan Anda merupakan kutukan, tetapi teknologi mengubahnya menjadi sumber kekayaan.

Kekayaan sejati, kata Paul, datang dari kemampuan mempraktikkan apa yang ia sebut "transformasi ekonomi", yaitu **kemampuan mengubah sesuatu yang kurang bernilai menjadi sesuatu yang jauh lebih besar nilainya.** Pada abad pertengahan, mereka yang mempraktikkan transformasi ini berupaya mengubah timah menjadi emas. Mereka gagal. Akan tetapi, dalam mengupayakan proses tersebut, mereka meletakkan landasan bagi ilmu kimia. Mereka yang kaya sekarang ini benar-benar para praktisi transformasi zaman modern. Mereka telah belajar mentransformasikan sesuatu yang umum menjadi sesuatu yang berharga dan telah menuai imbalan ekonomi yang datang dengan transformasi tersebut. Kalau Anda merenungkannya, bukankah kecepatan proses yang luar biasa dari sebuah komputer, akhirnya tergantung kepada debu? Bukankah silikon berasal dari pasir. Mereka yang telah mengubah ide—sekadar pemikiran—menjadi produk dan jasa, jelas-jelas mempraktikkan transformasi. **Segala kekayaan dimulai dalam pikiran!**

Transformasi modern itulah yang merupakan sumber sukses keuangan bagi orang-orang terkaya di dunia sekarang ini, entah itu Bill Gates, Ross Perot, Sam Walton, atau Steven Jobs. Semua individu tersebut menemukan cara-cara untuk mengambil hal-hal yang mempunyai nilai tersembunyi—ide-ide, informasi, sistem-sistem—dan mengorganisasikannya dengan cara yang akan memungkinkan lebih banyak orang untuk menggunakannya. Sementara mereka menambahkan nilai tersebut, mereka mulai menciptakan imperium ekonomi yang luar biasa.

Marilah kita mengevaluasi lima pelajaran mendasar untuk menciptakan kekayaan yang langgeng. Lalu, saya akan segera menugaskan Anda untuk mulai mengendalikan takdir keuangan Anda.

1. Kunci pertamanya adalah kemampuan mendapatkan penghasilan lebih besar daripada sebelumnya, kemampuan untuk menciptakan kekayaan. Saya ingin bertanya kepada Anda. Dapatkah Anda meraih penghasilan dua kali lipat dibandingkan dengan yang sekarang, dalam waktu yang sama? Bisakah Anda meraih tiga kali lipat? Sepuluh kali lipat? Apakah mungkin Anda meraih *1.000 kali* lipat yang *sekarang dalam waktu yang sama?* Jelas bisa!—kalau Anda menemukan cara untuk menjadi *berharga* 1.000 kali lebih bagi perusahaan Anda atau bagi sesama Anda.

Kunci kekayaan adalah menjadi lebih berharga. Kalau Anda mempunyai keterampilan lebih banyak, kemampuan lebih banyak, kecerdasan lebih besar, pengetahuan khusus, kapasitas melakukan hal-hal yang jarang sanggup dilakukan orang lain, atau kalau saja Anda berpikir kreatif dan memberi kontribusi pada skala massal, Anda bisa meraih lebih daripada yang Anda kira mungkin. Cara terpenting dan paling berpotensi untuk mengembangkan penghasilan Anda adalah dengan **menemukan jalan untuk secara konsisten memberikan nilai tambah bagi kehidupan sesama, maka Anda akan makmur.** Misalnya, mengapa seorang dokter dibayar lebih tinggi daripada penjaga pintu? Jawabannya sederhana saja: sang dokter memberikan nilai tambah lebih besar. Ia telah bekerja lebih keras dan telah mengembangkan dirinya sehingga nilainya jauh lebih besar dalam arti mempunyai kapasitas untuk memberikan nilai tambah yang terukur bagi kehidupan sesamanya. Siapa pun bisa membukakan pintu. Seorang dokter membukakan pintu kehidupan.

Mengapa wirausahawan sukses demikian besar imbalan keuangannya dalam kehidupan kita? Karena mereka memberikan nilai tambah lebih besar daripada siapa pun di sekeliling mereka. Ada dua manfaat utama yang diciptakan wirausahawan. Pertama, mereka jelas-jelas memberikan nilai tambah bagi para pelanggan dengan meningkatkan kualitas kehidupan para pelanggan tersebut lewat penggunaan produk mereka. Namun demikian, ini sangatlah penting bagi perusahaan mana pun agar makmur. Demikian sering, perusahaan itu lupa bahwa maksud keberadaannya yang sesungguhnya bukanlah meraih keuntungan. Sementara keuntungan itu mutlak perlu bagi sebuah perusahaan untuk bertahan dan berkembang—seperti makan atau tidur, suatu kebutuhan—itu bukanlah maksud yang sesungguhnya. **Maksud sesungguhnya dari perusahaan mana pun adalah menciptakan produk dan jasa yang meningkatkan kualitas kehidupan semua pelanggan yang mereka layani.** Kalau ini dicapai secara konsisten, maka keuntungan akan terjamin. Akan tetapi, sebuah perusahaan bisa untung dalam jangka pendek tetapi tidak hadir untuk jangka panjang kalau ia tidak *terus* memberikan nilai tambah bagi kehidupan orang. Ini berlaku bagi perusahaan maupun bagi individu.

Hal kedua yang dikontribusikan para wirausahawan adalah bahwa dalam menciptakan produk mereka, mereka menciptakan lapangan kerja. Berkat lapangan kerja tersebut, anak-anak para karyawannya bisa menikmati pendidikan lebih tinggi dan menjadi dokter, pengacara, guru, pekerja sosial, dan memberikan nilai tambah lebih besar bagi masyarakat secara kese-

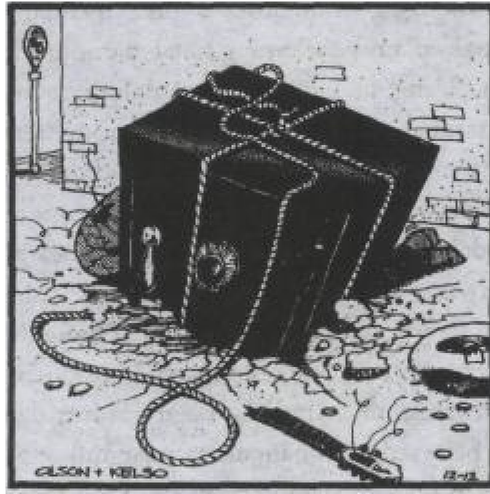
luruhan—belum lagi fakta bahwa keluarga-keluarga tersebut juga membelanjakan uang yang mereka dapatkan untuk membeli dari pemasok lainnya. Rantai nilai itu tidak pernah berakhir. Ketika Ross Perot ditanya tentang rahasia kekayaannya, ia menjawab, "Yang bisa saya lakukan bagi negara ini adalah menciptakan lapangan kerja. Saya cukup pandai dalam hal itu, dan Tuhan tahu kita membutuhkan lapangan kerja."* Semakin besar nilai yang Anda kontribusikan, semakin besarlah penghasilan Anda kalau Anda posisikan diri untuk meraihnya.

Pelajarannya sederhana saja. Anda tidak perlu menjadi wirausahawan untuk memberikan nilai tambah. Akan tetapi, yang harus Anda lakukan setiap harinya adalah terus mengembangkan pengetahuan Anda, keterampilan Anda, dan kemampuan Anda untuk memberi lebih. Inilah sebabnya pendidikan diri itu demikian penting. Saya menjadi orang yang sangat kaya pada usia yang sangat muda karena satu alasan: saya menguasai keterampilan dan kemampuan yang bisa seketika meningkatkan kualitas kehidupan siapa pun. Lalu, saya menemukan cara untuk membagikan informasi tersebut dan keterampilan-keterampilan tersebut kepada sejumlah besar orang dalam waktu yang singkat. Akibatnya, saya telah makmur bukan saja secara emosional, melainkan juga secara keuangan.

Kalau Anda ingin mendapatkan uang lebih banyak daripada yang sekarang, salah satu cara paling sederhana untuk melakukannya adalah dengan bertanya kepada diri sendiri, *"Bagaimanakah aku bisa bernilai lebih bagi perusahaan ini?* Bagaimanakah aku bisa membantu perusahaan ini mencapai lebih dalam waktu lebih singkat? Bagaimanakah aku bisa memberikan nilai tambah yang luar biasa kepada perusahaan ini? Adakah cara-cara aku bisa membantu memangkas biaya dan meningkatkan kualitas? Sistem baru apakah yang bisa kukembangkan? Teknologi baru apakah yang bisa kugunakan, yang akan memungkinkan perusahaan untuk menghasilkan produk-produk dan jasa-jasanya dengan lebih efektif?" Kalau kita dapat membantu orang berbuat lebih dengan sumber daya lebih sedikit, maka kita benar-benar memberdayakan sesama, dan kita pun akan diberdayakan secara ekonomi, selama kita memposisikan diri untuk meraihnya.

Dalam seminar Financial Destiny kami, para peserta merenungkan cara-cara mereka bisa memberikan nilai tambah yang akhirnya meningkatkan penghasilan mereka. Kami minta mereka merenungkan apakah mereka

*Perot, Ross, Pidato di depan National Press Club, 6 Desember 1990.



Ketenteraman dalam soal keuangan akan segera datang.
Sebentar lagi Anda akan merasa sangat aman.

mempunyai sumber-sumber daya yang selama ini tidak mereka gunakan. Pertanyaan kunci yang hendaknya Anda ajukan kepada diri sendiri adalah: Bagaimanakah aku bisa membantu menyentuh kehidupan lebih banyak orang? Bagaimanakah aku bisa melakukannya pada tingkatan yang lebih mendalam? Bagaimanakah aku bisa memberikan produk atau jasa yang lebih baik kualitasnya? Pasti ada orang yang mengatakan, "Tidak mungkin saya memberikan nilai tambah; sekarang saja saya sudah bekerja enam belas jam seharinya!" Ingatlah, saya tidak menyarankan Anda untuk bekerja lebih keras atau bahkan bahwa Anda perlu bekerja lebih cerdik. Yang saya tanyakan adalah, sumber daya baru apa sajakah yang bisa Anda gunakan, yang bisa memberikan nilai tambah bagi orang lain?

Misalnya, saya ingat seorang ahli terapi pijat yang menjadi salah seorang yang paling sukses di bidangnya di wilayah San Diego, dan ia ingin tahu bagaimana ia bisa meningkatkan penghasilannya ketika jadwalnya sudah padat. Ia tidak lagi dapat melayani satu orang lebih banyak lagi per harinya, dan ia sudah mengutip bayaran tertinggi di bidangnya. Ketika ia mulai merenungkan ide-ide baru, fokus pada bagaimana ia bisa menggunakan sumber-sumber daya yang dimilikinya untuk menolong pasien-pasiennya dan orang lainnya, ia mulai menyadari bahwa seandainya saja ia bisa bekerja sama dengan seseorang yang memiliki unit terapi fisik, dan mereferensikan pasien-pasiennya yang

membutuhkan pertolongan, mungkin ia bisa mendapatkan komisi atas referensinya itu. Penghasilannya sekarang sudah hampir dua kali lipat, padahal jam kerjanya tetap. Yang ia lakukan hanyalah menemukan jalan untuk memberikan nilai tambah lebih besar bagi para dokternya maupun para kliennya. Karena ia mengenal dengan baik dokter-dokternya itu, dan mereka paham bentuk terapinya, ada konsistensi yang lebih besar dalam kepedulian di antara mereka, dan dalam prosesnya ia diuntungkan secara keuangan.

Di Phoenix, Arizona, salah seorang pramuniaga radio yang top adalah seorang wanita yang strategi pemasaran utamanya bukan saja menjual waktu siaran, melainkan juga terus mencari kesempatan untuk membantu perusahaan-perusahaan setempat makmur. Misalnya, begitu ia mendengar bahwa sebuah pusat pembelanjaan baru sedang dibangun, ia menghubungi calon-calon pemasok pusat perbelanjaan tersebut dan ia memberi tahu mereka tentang kesempatan tersebut, memungkinkan mereka masuk ke pasar lebih dahulu. Lalu ia, menghubungi sang pengembang, dan memperkenalkan dirinya sebagai perwakilan sebuah stasiun radio yang selalu bekerja dengan orang-orang di industri mereka. Maukah sang pengembang melihat daftar pemasok top di bidang mereka?

Dari strategi tersebut, dihasilkan beberapa hal. Ia memberikan nilai tambah melampaui waktu siaran yang dibeli orang untuk mempromosikan perusahaan mereka. Ia telah menemukan jalan untuk memberi mereka jauh lebih banyak daripada siapa pun, sehingga mereka biasanya membeli bagian yang lebih besar, kalau bukan seluruhnya, dari waktu siarannya. Ini memotivasi mereka untuk membalas nilai dengan nilai. Ini tidak menuntut banyak waktunya, tetapi menjadikannya lebih berharga bagi para pelanggannya dibandingkan dengan pramuniaga radio yang mana pun di wilayah tersebut, dan penghasilannya mencerminkannya.

Meskipun Anda bekerja di sebuah perusahaan besar, Anda bisa memberikan nilai tambah. Saya ingat seorang wanita yang menjadi pemroses klaim untuk sebuah rumah sakit. Ia melihat betapa lambannya segalanya itu dan, mengetahui bahwa proses klaim merupakan urat nadi rumah sakit tersebut, ia menemukan bahwa ia bisa jauh lebih efisien dan berpotensi memproses empat hingga lima kali lipat daripada sebelumnya. Ia menanyakan kepada para penyelianya, seandainya ia mampu mengerjakan pekerjaan lima orang, akankah mereka menaikkan upahnya sebesar 50 persen? Mereka menjawab bahwa seandainya itu bisa dibuktikannya selama beberapa lama, mereka akan

menaikkan upahnya. Sejak saat itu, bukan saja ia telah meningkatkan efisiensi kerja dan juga penghasilannya, ia juga telah menemukan kebanggaan baru.

Kunci untuk meningkatkan penghasilan Anda di perusahaan yang sama adalah mengingat bahwa Anda tidak bisa begitu saja meningkatkan kualitas kerja Anda dengan 50 persen dan mengharapkan peningkatan 50 persen dalam penghasilan Anda. Sebuah perusahaan harus untung. Pertanyaan yang hendaknya Anda ajukan kepada diri sendiri adalah, *"Bagaimanakah aku bisa meningkatkan nilai hasil kerjaku hingga sepuluh hingga lima betas kali lipat?"* Kalau Anda melakukannya, kebanyakan Anda tidak akan kesulitan meningkatkan penghasilan Anda.

GELOMBANG PENDISTRIBUSIAN DI MASA DEPAN

Salah satu cara paling ampuh untuk memberikan nilai tambah di milenium ketiga ini adalah memahami bahwa **di masyarakat sekarang ini, kekayaan itu tercipta oleh pendistribusian.** Produk dan jasa terus berubah, tetapi mereka yang telah menemukan jalan untuk mengambil sesuatu yang sangat bernilai dan menyalurkannya kepada sejumlah besar orang akan makmur. Inilah yang selama ini menjadi rahasia salah satu orang paling kaya di Amerika Serikat," Sam Walton. Ia menjadi kaya dengan menciptakan sistem pendistribusian. Ross Perot pun melakukan hal yang sama dengan informasi lewat EDS. Kalau Anda bisa menemukan bagaimana cara mengambil sesuatu yang sudah tinggi nilainya dan mendistribusikannya kepada banyak orang, atau mendistribusikannya dengan biaya lebih murah, Anda telah menemukan cara lain untuk memberikan nilai tambah. Memberikan nilai tambah bukanlah sekadar *menciptakan* produk; *melainkan juga menemukan jalan untuk memastikan lebih banyak orang yang mengalami peningkatan dalam kualitas kehidupan mereka.*

Akan tetapi, tentu, kalau kita benar-benar merenungkannya, kita tahu mengapa orang tidak terlalu sukses secara keuangan. Benar, mereka mempunyai anggapan yang membatasi. Namun, yang lebih penting adalah bahwa ada keyakinan inti yang dipunyai kebanyakan orang: seharusnya mereka mendapatkan sesuatu secara cuma-cuma. Kebanyakan orang misalnya, mengharapkan penghasilan mereka bertumbuh setiap tahunnya, apakah mereka telah meningkatan kontribusi mereka kepada perusahaan atau tidak.

Kenaikan upah itu hendaknya dikaitkan dengan nilai yang meningkat, dan kita bisa dengan mudah meningkatkan nilai kita selama kita mendidik diri sendiri dan mengembangkan keterampilan kita. Perusahaan mana pun yang terus memberikan kenaikan upah tanpa karyawannya menemukan jalan untuk meningkatkan nilai tambahnya adalah perusahaan yang akan semakin terpuruk ke dalam lubang masalah atau bahkan kehancuran ekonomi. Kalau Anda meminta kenaikan upah, Anda harus menemukan jalan untuk meningkatkan nilai Anda setidaknya sepuluh kali lipat daripada yang Anda minta sebagai imbalannya.

Perusahaan pun harus sadar bahwa ketika mereka sedang menjajaki investasi dalam peralatan, peralatan itu memberikan pengembalian yang terbatas. Seperti kata Paul Pilzer, tenaga kerja itulah *modal.* Kalau seseorang meraih $50,000 setahunnya dan dapat menghasilkan $500,000 dalam nilai, mengapa tidak mengambil orang ini dan meningkatkan keterampilan, kemampuan, talenta, sikap, dan pendidikannya, sehingga ia dapat memberikan nilai tambah *satujuta* dolar? Investasi $50,000 yang memberikan pengembalian $ 1 juta sungguh merupakan aset yang sangat berharga. Tidak ada investasi yang lebih baik yang mungkin diadakan perusahaan daripada mendidik dan mengembangkan orang-orangnya sendiri.

"Kekayaan adalah hasil dari kapasitas seseorang untuk berpikir."

—AYN RAND

Selama bertahun-tahun saya telah membantu orang di seluruh penjuru negara ini untuk meningkatkan kualitas kehidupan mereka dengan mengambil ide-ide yang berharga dan menyalurkannya dengan cara yang benar-benar bisa dimanfaatkan orang lain. Dengan menciptakan teknologi perubahan dan menyalurkannya dengan cara yang sangat berpengaruh, saya makmur. Akan tetapi, kemakmuran saya meledak ketika suatu hari saya bertanya kepada diri sendiri, "Bagaimana aku bisa menjangkau lebih banyak orang lagi dibandingkan dengan sebelumnya? Bagaimana aku bisa menjangkau orang *sementara aku sendiri tidur?"* Berkat pertanyaan-pertanyaan yang memberdayakan tersebut, saya menemukan jalan untuk mengembangkan pengaruh saya dengan cara yang bahkan belum pernah terpikirkan oleh saya: dengan menawarkan kaset audio saya lewat televisi.

Itu bertahun-tahun yang lalu. Sejak saat itu, kami telah mendistribusikan lebih dari 7 juta kaset audio rekaman program *Personal Power* saya ke seluruh dunia, membagikan ide-ide dan informasi yang terus mempengaruhi orang dua puluh empat jam setiap harinya! Mitra-mitra saya di Cassette Productions memperkirakan bahwa dalam dua puluh empat bulan ketika itu, jumlah kaset yang telah digunakan untuk menyalurkan pesan saya itu sudah cukup panjang untuk mengelilingi bumi dua puluh kali pada garis katulistiwa! Dalam prosesnya, saya menikmati sukacita mengetahui bahwa kami bukan saja mempengaruhi kualitas kehidupan semua orang yang menggunakan kaset kami tersebut, melainkan juga telah memberikan kira-kira 75.000 jam kerja dalam proses pembuatannya. Itu belum lagi menghitung jam kerja para pemasok.

Anda telah mendengar banyak contoh tentang bagaimana memberikan nilai tambah itu menciptakan kekayaan. Rumusannya sederhana dan ampuh. Tanyakanlah kepada diri sendiri, **"Bagaimanakah aku bisa memberikan nilai tambah bagi lingkungan di *manapun* aku berada?"** Dalam lingkungan kerja Anda, tanyakanlah kepada diri sendiri, "Bagaimanakah aku telah menghasilkan atau menghemat uang perusahaan selama dua belas bulan terakhir?" **Kontribusi sejati menjadikan kehidupan lebih kaya. Jadi, janganlah batasi diri untuk memberikan nilai tambah hanya demi keuntungan pribadi.** Bagaimanakah Anda bisa memberikan nilai tambah di rumah Anda, di lingkungan keagamaan Anda, di sekolah Anda, di komunitas Anda? Kalau Anda bisa menemukan jalan untuk memberikan nilai tambah setidaknya sepuluh kali lipat daripada yang Anda cari, Anda akan selalu merasa terpenuhi. Bayangkan seperti apa kehidupan ini jadinya seandainya semua orang mengikuti teladan Anda.

2. Kunci keduanya adalah memelihara kekayaan Anda. Begitu Anda mendapatkan suatu strategi yang efektif untuk mengakumulasikan kekayaan, untuk meraih sejumlah besar uang, bagaimanakah Anda memeliharanya? Bertentangan dengan pendapat umum, Anda tidak bisa memelihara kekayaan hanya dengan terus mendapatkan uang. Kita semua pernah mendengar tentang orang terkenal yang telah meraih keberuntungan yang hilang dalam semalam: para atlet yang talentanya memungkinkannya mendapatkan banyak uang tetapi telah menciptakan gaya hidup yang mengurasnya begitu penghasilannya berubah. Ketika penghasilannya merosot, mereka sering mempunyai tuntutan luar biasa yang tidak sanggup mereka penuhi, dan mereka pun kehilangan segalanya.

Hanya ada satu cara untuk memelihara kekayaan Anda yaitu: **membelanjakan lebih sedikit daripada yang Anda dapatkan, dan menginvestasikan selisihnya.** Jelas bahwa walaupun ini bukanlah prinsip yang sangat menarik, inilah satu-satunya cara untuk memelihara kekayaan dalam jangka panjang. Sayang sekali saya terus saja menyaksikan orang-orang yang terus saja menemukan cara-cara untuk menghabiskan penghasilannya itu, seberapa besar pun penghasilannya itu. Penghasilan tahunan orang-orang yang mengikuti seminar Financial Destiny kami berkisar antara $30,000 hingga $2 juta, dengan rata-rata $100,000. Bahkan orang-orang dari kategori penghasilan tertinggi ini pun sering kali"bokek". Mengapa? Sebab mereka mengambil semua keputusan ekonomi mereka berdasarkan *penggunaan jangka pendek* dan bukannya *jangka panjang.* **Mereka tidak mempunyai rencana belanja yang jelas, apalagi rencana investasi.** Mereka semua menuju Air Terjun Niagara.

Satu-satunya cara yang mungkin untuk **membangun kekayaan adalah memilih persentase yang spesifik dari penghasilan Anda untuk lebih dahulu diinvestasikan setiap tahunnya.** Banyak orang menyadari hal ini; kita semua pernah mendengar kebajikan menabung minimal 10 persen dan menginvestasikannya. Akan tetapi, sangat jarang orang melakukannya—dan, yang menarik, sangat jarang orang yang kaya! Cara terbaik untuk memastikan Anda dapat memelihara kekayaan Anda adalah mengambil 10 persen dari penghasilan Anda dan menginvestasikannya bahkan sebelum Anda melihatnya.

Untuk memelihara kekayaan Anda, Anda harus mengendalikan belanja Anda. **Akan tetapi, janganlah mengembangkan anggaran; kembangkanlah rencana belanja.** Perbendaharaan Kata Transformasional yang hebat bukan? Sebenarnya, kalau sebuah anggaran dilaksanakan dengan efektif, itu adalah rencana belanja. Itulah sarana bagi Anda—atau kalau Anda menikah, Anda dengan pasangan Anda—untuk terlebih dahulu memutuskan untuk apa Anda ingin membelanjakannya daripada terperangkap dorongan sesaat. Terlalu sering peluang muncul dan karena merasa terdesak kita mengambil keputusan-keputusan yang belakangan kita sesalkan. Selain itu, kalau Anda dan pasangan Anda mempunyai rencana yang jelas untuk berapa banyak yang perlu Anda belanjakan setiap bulannya untuk setiap kategori kehidupan Anda, Anda bisa terhindar dari banyak perdebatan.

Sayangnya, kebanyakan warga Amerika membelanjakan lebih daripada penghasilan mereka. Secara statistik, pada tahun 1980-an warga Amerika berhutang lebih dari $54 miliar lewat kartu kredit. Beberapa tahun kemudian,

seluruhnya telah menjadi lebih dari $172 miliar! Itulah sistem yang menjamin bencana keuangan. Bersikaplah cerdas: belanjakanlah lebih sedikit daripada yang Anda dapatkan, maka Anda akan memelihara kekayaan Anda.

Anda mungkin bertanya, "Tetapi bukankah investasi-investasi saya akan menjadikan saya bertumbuh?" Benar, tetapi Anda juga harus memperhitungkan inflasi. Anda harus mengambil langkah ketiga dalam menciptakan kekayaan yang langgeng.

3. Kunci ketiganya adalah meningkatkan kekayaan Anda. Bagaimana caranya? Anda tambahkan lagi satu faktor yang sederhana, tetapi besar kuasanya. Agar menjadi kaya, **Anda harus membelanjakan lebih sedikit daripada yang Anda dapatkan, menginvestasikan selisihnya, dan menginvestasikan kembali pengembalian yang Anda dapatkan itu untuk pertumbuhan yang kompleks.**

Kebanyakan orang pernah mendengar tentang pertumbuhan kompleks, tetapi sangat sedikit yang memahaminya. Pertumbuhan kompleks menempatkan Anda dalam posisi di mana uang Anda bekerja untuk Anda. Kebanyakan orang bekerja seumur hidupnya untuk mengoperasikan mesin-mesin gaya hidup kita. Mereka yang sukses secara keuangan adalah mereka yang menyisihkan persentase tertentu dari uangnya, menginvestasikannya, dan terus menginvestasikan kembali keuntungan mereka itu hingga mereka mendapatkan suatu sumber penghasilan yang cukup besar untuk memenuhi segala kebutuhan mereka tanpa perlu bekerja lagi. Kami sebut ini pengakumulasian modal yang membebaskan Anda dari keperluan **massa kritis** pekerjaan. Kecepatan Anda mencapai kemandirian dalam soal keuangan adalah berbanding lurus dengan kesediaan Anda untuk menginvestasikan kembali—*bukan membelanjakan*—keuntungan yang Anda peroleh dari investasi yang lalu. Dengan demikian, "anak" uang Anda- akan bertumbuh dan bertambah banyak hingga Anda mempunyai basis ekonomi yang mantap.

Izinkan saya memberi Anda contoh yang sederhana dan dramatis tentang kuasa hasil yang kompleks. Seandainya Anda melipat sebuah lap (yang tebalnya 1/32 inci) satu kali, menjadi seberapa tebal sekarang ia? Jelas menjadi 1/16 inci.

Dilipat lagi untuk kedua kalinya, ketebalannya menjadi 1/8 inci. Pada lipatan ketiga, ketebalannya menjadi 1/4 inci. Pada lipatan keempat, 1/2 inci, dan pada lipatan kelima, ketebalannya sudah menjadi 1 inci. Pertanyaannya: Berapa kalikah Anda perlu melipatnya (dengan hasil yang kompleks) sebelum ketebalannya sampai ke bulan? Petunjuknya begini: jarak bulan dari bumi adalah

150 juta kilometer. Yang luar biasa, Anda akan sampai ke bulan pada lipatan yang ketiga puluh sembilan. Pada lipatan yang keempat puluh, secara teori, ketebalannya sudah cukup untuk bolak-balik ke bulan 1.179 kali! Inilah kuasa hasil yang kompleks. Kebanyakan orang tidak menyadari bahwa sejumlah kecil uang yang dibungakan secara kompleks dengan berjalannya waktu bisa sangat besar nilainya.

Anda mungkin mengatakan, "Mengagumkan. Saya mau mulai menginvestasikan. Akan tetapi, bagaimana saya tahu investasi yang mana yang baik?"

Tidak ada jawaban yang mudah untuk pertanyaan tersebut. Anda harus terlebih dahulu memutuskan sasaran-sasaran keuangan Anda. Apa yang ingin Anda capai, dan dalam waktu berapa lama? Seberapa besarkah **toleransi Anda terhadap risiko,** risiko yang masih nyaman untuk Anda hadapi? Tanpa pemahaman yang jelas tentang hasrat Anda, kebutuhan Anda, dan keprihatinan potensial Anda, di mana Anda sebaiknya menginvestasikannya, tidak jelas. Sering kali, calon investor itu membiarkan para pakar menasihati mereka walaupun para pakar itu sendiri sering kali tidak tahu apa saja kebutuhan para kliennya yang sesungguhnya.

Yang terpenting yang Anda lakukan dalam urusan keuangan adalah memutuskan untuk benar-benar memahami berbagai jenis investasi yang ada dan risiko potensial serta pengembalian setiap investasinya. Penasihat-penasihat yang bertanggung jawab akan memastikan agar semua kliennya benar-benar memahami investasi apa saja yang tersedia dan agar mereka sendiri turut serta dalam mengembangkan **rencana keuangan** mereka sendiri. **Tanpa rencana investasi yang jelas, akhirnya Anda akan gagal dalam keuangan.** Menurut editor buletin keuangan, Dick Fabian, "Bukti menunjukkan bahwa para investor—investor dalam hal apa pun—tidak mendapatkan untung dalam waktu sepuluh tahun. Ada berbagai alasan terhadap keadaan statis yang tragis ini, termasuk:

1) Tidak menetapkan sasaran;
2) Mengejar investasi-investasi yang sedang menjadi mode;
3) Mengandalkan laporan-laporan dari media massa keuangan;
4) Dengan buta menerima nasihat para pialang dan perencana keuangan;
5) Membuat kekeliruan emosional, dan sebagainya.*

*Fabian, Dick, *How to Be Your Own Investment Counselor.*

Untungnya, jawaban bagi pertanyaan-pertanyaan Anda mengenai keuangan mudah sekali diperoleh; melalui buku-buku dari para pakar, melalui tipe-tipe Peter Lynch hingga Robert Prechter hingga Warren Buffet, dan ada pembimbing keuangan yang efektif yang dapat membantu Anda dalam mengembangkan rencana yang akan membantu Anda memenuhi kebutuhan keuangan seumur hidup Anda. Karena keuangan sangat besar perannya dalam kepedihan atau kenikmatan yang Anda alami dalam kehidupan Anda, pastikanlah agar Anda menjadi contoh yang terbaik. Kalau tidak, Anda akan mengalami kepedihan. Kalau Anda contoh yang terbaik, Anda bisa meraih kelimpahan keuangan yang jauh melampaui apa pun yang pernah Anda impi-kan.

Sekarang Anda sudah benar-benar mulai menciptakan dan mengembangkan kekayaan Anda, Anda siap mengenai unsur kunci keempat bagi sukses keuangan.

4. Kunci keempat adalah melindungi kekayaan Anda. Demikian banyak orang yang mempunyai kekayaan itu sama atau bahkan lebih tidak tenteram sekarang ini dengan uang berlimpah dibandingkan dengan ketika mereka belum mempunyai apa-apa. Orang sering merasa lebih tidak tenteram ketika berpikir lebih mungkin rugi. Mengapa? Karena mereka tahu bahwa setiap saat mereka bisa digugat karena alasan-alasan yang sama sekali tidak adil atau tidak benar dan aset mereka bisa hilang karenanya.

Ingin tahukah Anda, seberapa buruk iklimnya di Amerika Serikat ketika itu? Menurut sebuah artikel dalam *London Financial Times* edisi 22 Juni 1991, dari semua gugatan pengadilan yang diajukan di seluruh dunia pada tahun 1988 dan 1989, *94 persennya* diajukan di Amerika Serikat saja! Ada 18 juta gugatan pengadilan yang diajukan setiap tahunnya ketika itu; bahkan, data statistik ketika itu dari American Bar Association menunjukkan bahwa kalau Anda tinggal di California dan meraih lebih dari $50,000 setahunnya ketika itu, ada kemungkinan hampir-hampir dua puluh lima persen Anda akan digugat.

Dari perspektif bangsa Eropa, tampaknya warga Amerika itu selalu saja mencari-cari seseorang untuk disalahkan ketika segalanya berjalan tidak beres, dan itulah latar belakang banyaknya gugatan pengadilan tersebut. Kasar memang, tetapi sayangnya benar. Sikap demikian tidak ditemukan di mana pun di dunia ini, dan sikap demikian menghancurkan Amerika secara ekonomi, mengikat waktu kita, modal kita, energi kita, dalam cara-cara yang tidak produktif dan sia-sia. Misalnya, seperti yang dilaporkan dalam *The Wall Street Journal* ketika itu, seorang pria yang sedang mengendarai mobilnya

dalam keadaan mabuk berusaha menyingkirkan senjata di tempat duduk di sebelahnya, dan secara tidak disengaja senjata tersebut meletus dan mene-waskannya. Jandanya, bukannya mengakui kondisi suaminya yang mabuk ketika itu, malah menggugat pembuat senjata tersebut sebesar $4 juta dengan alasan bahwa senjatanya tidak diperlengkapi dengan alat pengaman bagi pengemudi mabuk, dan memenangkan dalam perkaranya!

Mengetahui bahwa kekayaan yang telah bertahun-tahun mereka kumpul-kan dengan susah payah itu bisa diklaim oleh orang-orang yang tidak berhak terhadapnya, dapat dimaklumi menjadikan kebanyakan orang tegang. Itu menjadikan mereka khawatir akan kewajiban bisnis dan sering kali raem-pengaruhi tindak lanjut yang mereka ambil atas keputusan-keputusan investasi mereka. Akan tetapi, kabar baiknya adalah bahwa **ada jalan-jalan hukum untuk melindungi aset Anda selama Anda belum terlibat dalam suatu gugatan pengadilan.** Filosofi melindungi aset Anda ini bukanlah dimaksud-kan untuk melindungi Anda dari hutang-hutang yang sah, melainkan untuk melindungi diri dari serangan-serangan yang aneh-aneh. Orang yang tidak jujur motifnya akan menggugat Anda hanya karena salah satu dari dua alasan: karena mereka menginginkan bagian dari asuransi Anda, atau mereka ingin merebut aset Anda. Kalau tidak ada aset yang bisa disentuh, akan jauh lebih sulit bagi mereka untuk menyewa pengacara hanya atas dasar upah berjaga-jaga. Kalau Anda mengambil tindakan hukum di depan, Anda bisa melindungi aset Anda, dan panduan untuk mengambil tindakan hukum tersebut sangat jelas dan ringkas.

Dalam upaya saya untuk memahami keuangan, saya mulai mempelajari tipe-tipe John Templeton di dunia ini dan mulai mendapatkan pembedaan-pembedaan tentang bagaimana mereka menstruktur keuangan mereka dengan cara yang melindungi aset mereka dari klaim-klaim yang tidak sah. Seperti halnya dalam situasi mana pun dalam kehidupan ini, penting kita cari tahu apa saja yang sedang dikerjakan para "pemain besar", dan penting kita tiru prosedur evaluasi dan strategi mereka. Saya menghabiskan dua tahun mengejar dan memahami sistem perlindungan aset yang terbaik di Amerika Serikat untuk para dokter yang menjadi klien perusahaan Fortune Management saya. Suatu persepsi keliru yang umum adalah bahwa perlindungan aset itu melibatkan misteri dan penyesatan. Padahal, kejujuran tetap merupakan pilihan sikap terbaik. Aset Anda tidak perlu disembunyikan, hanya dilindungi. Kalau perlindungan aset belum menjadi kepentingan Anda sekarang ini, itu

akan menjadi kepentingan Anda ketika Anda mulai membangun kekayaan Anda. Ketahuilah bahwa banyak hal yang bisa Anda lakukan untuk mengadakan perubahan-perubahan di bidang ini.

5. Kunci kelima adalah menikmati kekayaan Anda. Demikian banyak orang telah melalui keempat tahapan pertamanya. Mereka telah mengetahui bagaimana caranya menciptakan kekayaan dengan memberikan nilai tambah yang sesungguhnya. Mereka telah menemukan bagaimana caranya memelihara kekayaan dengan membelanjakan lebih sedikit daripada yang mereka dapatkan. Mereka telah menguasai seni menginvestasikan dan mulai mengalami manfaat dari bunga kompleks. Sekarang mereka tahu bagaimana caranya melindungi aset mereka, tetapi mereka masih juga belum bahagia; mereka merasa hampa. Alasannya adalah karena mereka belum menyadari bahwa **uang itu bukanlah tujuan akhir; uang itu hanyalah sarana.** Kita harus memastikan agar kita menemukan cara untuk membagikan dampak positifnya kepada orang-orang yang kita pedulikan, kalau tidak, uang itu tidak akan ada nilainya. Ketika Anda menemukan cara-cara untuk memberikan kontribusi, yang sebanding dengan penghasilan Anda, Anda akan menggali salah satu sukacita terbesar dalam kehidupan ini.

Ketahuilah bahwa kecuali Anda mengaitkan tingkatan kenikmatan tertentu dengan menciptakan nilai dan mendapatkan uang, Anda tidak akan pernah menyimpannya lama-lama. Kebanyakan orang menunggu hingga mereka telah mengakumulasikan sejumlah uang baru mulai menikmatinya. Itulah cara yang ampuh untuk mengajari otak Anda dalam mengaitkan kepedihan dengan penciptaan kekayaan. Sebaliknya, berikanlah imbalan emosional kepada diri sendiri dalam prosesnya. Sesekali, Anda perlu memberi diri sendiri kejutan (seperti telah kita bahas dalam Bab 6), di mana Anda memberi diri sendiri kejutan keuangan sehingga otak Anda diajar bahwa mendapatkan uang itu menyenangkan dan memuaskan.

Juga, ingatlah kuasa dan nilai memberikan sumbangan. Keuangan saya mulai berubah begitu saya memberikan lebih dari dua puluh dolar kepada seseorang ketika saya sebenarnya tidak sungguh-sungguh mempunyai dua puluh dolar untuk saya berikan. Hari itu, saya merasa demikian senangnya sehingga perasaan itu saja mentransformasikan performa saya dan kapasitas saya untuk mendapatkan lebih banyak lagi. Kebanyakan orang mengatakan, "Nanti, saya akan memberi sumbangan setelah saya punya uang lebih banyak." Namun, yang manakah lebih sulit dilakukan menurut Anda: memberikan

sepuluh sen dari satu dolar, atau memberikan $100,000 dari satu juta? Jawabannya sudah jelas bukan? Saya bukanlah menyarankan agar 10 persen itu angka yang hendaknya dipatok dalam batu, melainkan, buatlah komitmen untuk secara konsisten mengambil sebagian dari penghasilan Anda untuk diberikan dengan cara yang memberi Anda sukacita. Indahnya memberikan sumbangan adalah bahwa dengan membagikan sebagian dari penghasilan Anda, Anda mengajari otak Anda bahwa Anda mempunyai lebih dari cukup. Anda akan melampaui kelangkaan, dan sistem keyakinan itu saja sudah akan mengubah kehidupan Anda.

Kekayaan sejati adalah suatu emosi: yaitu rasa kelimpahan yang mutlak. Warisan kita saja sudah membuat kita kaya. Kita mempunyai keistimewaan untuk menikmati mahakarya seni yang bukan kita lukis sendiri, musik yang bukan kita gubah sendiri, lembaga pendidikan hebat yang bukan kita bangun sendiri. Rasakanlah kekayaan taman-taman. Ketahuilah bahwa Anda sudah kaya sekarang, dan nikmatilah kekayaan tersebut. Sadarilah bahwa inilah bagian dari kelimpahan Anda, dan perasaan bersyukur ini akan memungkinkan Anda menciptakan lebih banyak lagi.

Izinkan saya mengatakan begini sebagai penutup: mengubah anggapan Anda dan menguasai keuangan Anda bisa menjadi pengalaman yang luar biasa memuaskan dalam pengembangan pribadi. Berkomitmenlah sekarang untuk memulai prosesnya.

"Amal dan kuasa pribadi itulah satu-satunya investasi."

—WALT WHITMAN

Tugas Hari Ini

1. Periksalah anggapan-anggapan Anda, lihatlah apakah ada yang tidak selaras, lalu ubahlah dengan NAC.
2. Lembagakanlah suatu proses untuk memberikan nilai tambah di tempat kerja Anda, pada skala besar, apakah Anda diupah atau tidak. Berikanlah nilai tambah sepuluh kali lipat daripada yang sekarang dan bersiaplah untuk efek-efek proses dari tindakan Anda tersebut.
3. Berkomitmenlah untuk menabung minimal 10 persen dan investasikanlah itu dalam portofolio yang Anda rencanakan.

4. Carilah bimbingan yang baik. Apakah Anda menghubungi staf profesional seperti di Financial Destiny Group atau "pembimbing" keuangan setempat, pastikanlah agar siapa pun yang bekerja dengan Anda itu membantu Anda mengembangkan rencana keuangan yang rinci yang Anda pahami. Pilihlah beberapa buku keuangan yang baik. Ada banyak sekali buku yang dapat mengajari Anda bagaimana caranya mengambil keputusan-keputusan investasi yang cerdas, yang didasarkan pada informasi.

5. Kalau Anda prihatin mengenai kemungkinan aset Anda diserang, ambillah tindakan untuk mengembangkan rencana perlindungan aset.

6. Ciptakanlah kejutan kecil untuk memulai proses mengaitkan kenikmatan dengan sukses keuangan. Untuk siapakah Anda bisa melakukan sesuatu yang istimewa? Apakah yang bisa Anda lakukan bagi diri sendiri untuk mendorong Anda memulai hari ini?

Sekarang Anda sudah siap untuk ...

23

JADILAH SEMPURNA: KODE ETIK ANDA

HARI KELIMA

Hasil yang Anda capai: *Apakah mungkin mempunyai nilai-nilai yang hebat, mempunyai aturan-aturan yang selaras untuk mendukung nilai-nilai tersebut, mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tepat kepada diri sendiri, tetapi tidak menerapkan nilai-nilai Anda saat itu? Kalau Anda jujur dengan diri sendiri, Anda tahu jawabannya adalah mungkin. Kita semua, entah kapan, pernah membiarkan kejadian-kejadian mengendalikan kita, dan bukannya kita yang mengendalikan kondisi-kondisi kita atau keputusan-keputusan kita tentang apa makna kejadian-kejadian tersebut. Kita perlu cara yang jelas untuk memastikan agar secara konsisten kita menerapkan nilai-nilai yang telah menjadi komitmen kita, dan cara untuk mengukur apakah kita benar-benar mencapai nilai tersebut setiap harinya.*

Pemuda ini telah mencapai sukses luar biasa menjelang berusia dua puluh tujuh tahun. Ia sangat cemerlang, banyak membaca, dan merasa menguasai dunia. Namun, suatu hari ia sadar akan sesuatu: ia tidak terlalu *bahagia!* Banyak orang tidak suka kepadanya karena mereka mempersepsikannya sebagai tinggi hati dan mengintimidasi. Ia merasa tidak lagi memegang kendali atas arah kehidupannya, apalagi takdirnya yang paling hakiki.

Maka ia memutuskan bahwa ia mau mengendalikan kehidupannya dengan menetapkan standar yang lebih tinggi bagi dirinya sendiri, mengembangkan strategi untuk mencapai standar yang lebih tinggi tersebut, dan menciptakan sistem agar ia dapat mengukur hasil-hasilnya *setiap hari.* Ia pun mulai dengan memilih dua belas "kebajikan"—dua belas kondisi yang ia ingin alami setiap harinya—yang ia anggap akan membawa kehidupannya ke arah yang ia inginkan. Lalu ia mengeluarkan jurnalnya dan menuliskan kedua belas kondisi

tersebut, dan di sebelahnya ia membuat kalender. "Setiap kali saya melanggar salah satu kebajikan ini," katanya, "saya akan memberikan titik di sebelah nilai yang bersangkutan untuk hari itu. Sasaran saya adalah mempunyai kalender yang bersih tanpa titik. Barulah saya tahu bahwa saya benar-benar mengamalkan kebajikan-kebajikan tersebut."

Ia demikian bangga akan idenya tersebut sehingga ia memperlihatkan jurnalnya dan menjelaskan sistemnya kepada seorang temannya. Temannya mengatakan, "Bagus sekali! Hanya saya, kurasa kamu harus menambahkan kerendahan hati pada daftar kebajikanmu itu." Dan Benjamin Franklin pun tertawa serta menambahkan kebajikan yang ke-13 itu dalam daftarnya.

Saya ingat membaca kisah tersebut dari autobiografi Ben Franklin dalam sebuah kamar hotel yang tidak begitu bagus di Milwaukee. Ketika itu jadwal saya padat, menghadapi kemungkinan mengadakan acara obrolan di beberapa radio dan televisi, menandatangani buku, serta acara menerima tamu cuma-cuma. Malam sebelum saya memenuhi semua kewajiban tersebut saya memutuskan, "Baiklah, karena kamu sudah di sini, pastikanlah kamu memetik manfaat yang sebaik mungkin. Setidaknya kamu bisa mengisi pikiranmu."

Ketika itu, saya baru menemukan ide tentang nilai-nilai dan hierarkinya, dan saya telah menciptakan apa yang saya kira sudah merupakan daftar nilai yang hebat bagi diri sendiri, daftar nilai yang bangga saya amalkan. Akan tetapi, ketika saya merenungkan daftar kebajikan Ben tersebut, saya berkata kepada diri sendiri, "Benar, salah satu nilaimu adalah kasih, tetapi apakah kamu *mengasihi* sekarang ini? Memberi kontribusi merupakan salah satu nilai utamamu, tetapi apakah kamu *berkontribusi* saat ini?" Dan jawabannya adalah tidak. Nilai-nilai saya ketika itu memang hebat, tetapi saya tidak *mengukur* apakah saya benar-benar mengamalkannya secara konsisten. Saya tahu saya orang yang mengasihi, tetapi ketika saya mengingat-ingat kembali, saya ingat banyak momen ketika saya tidak mengasihi!

Saya pun duduk dan bertanya kepada diri sendiri, **"Dalam kondisi bagaimanakah aku ini seandainya aku benar-benar menjadi diriku yang terbaik? Kondisi apa sajakah yang akan menjadi komitmenku setiap harinya, apa pun yang terjadi?** Terlepas dari lingkungan, terlepas dari tantangan apa pun yang ada di sekelilingku, **aku akan memasuki kondisi-kondisi ini setidaknya sekali setiap harinya!"** Kondisi-kondisi yang menjadi komitmen saya termasuk bersikap bersahabat, bahagia, mengasihi, supel, ceria, berkuasa, murah hati, gila-gilaan, bergairah, dan gembira. Beberapa kondisi ini sama dengan

nilai-nilai saya, dan beberapa tidak sama. Namun, saya tahu bahwa seandainya saya benar-benar mengamalkan kondisi-kondisi tersebut setiap harinya, saya akan terus mengamalkan nilai-nilai saya. Seperti yang bisa Anda bayangkan, prosesnya sangat menyenangkan!

Keesokan harinya, ketika saya tampil di acara obrolan radio dan TV, saya sengaja menempatkan diri dalam kondisi-kondisi tersebut. Saya bersikap bahagia, mengasihi, berkuasa, humoris, dan saya merasa bahwa apa yang saya katakan dan saya lakukan benar-benar memberikan kontribusi, bukan saja kepada para pemandu acara, melainkan juga kepada orang-orang yang mendengarkan dan menyaksikan. Lalu saya pergi ke pusat perbelanjaan setempat untuk menandatangani buku. Ketika saya sampai di sana, sang manajer mendekati saya dengan ekspresi tertekan dan mengatakan, "Ada sedikit masalah Tuan Robbins ... pengumuman bahwa Anda akan hadir di sini menandatangani buku baru akan dimuat dalam surat kabar *besok!"*

Seandainya itu terjadi sebelum saya membaca daftar Ben Franklin tersebut, bisa-bisa saya bereaksi unik. Namun, dengan daftar baru saya itu saya berpikir, "Aku berkomitmen untuk mengamalkan kondisi-kondisi ini *apa pun yang terjadi.* Sungguh uji coba yang hebat untuk melihat apakah aku benar-benar mengamalkan kode etik pribadiku setiap harinya!" Maka saya pun berjalan menuju meja tempat menandatangani buku itu dan melihat ke sekeliling. Tidak ada orang di sana; hanya beberapa orang jalan-jalan di mal tersebut. Bagaimanakah saya bisa menciptakan kemeriahan di mana tampaknya tidak ada kemeriahan?

Hal pertama yang muncul di benak saya adalah *sikap gila-gilaan.* Bukankah salah satu kondisi dalam daftar saya adalah bersikap gila-gilaan. Maka saya ambil sebuah buku saya, *Kuasa Tak Terbatas,* dan mulai membacanya lalu membuat berbagai jenis suara yang menarik: "Ooooh! Aaaah! Wah, apa iya?"

Segeralah seorang wanita lewat, tertarik pada antusiasme saya terhadap buku yang sudah pasti hebat itu, dan mampir untuk melihat buku apa yang saya baca. Saya pun memuji-muji buku luar biasa itu kepadanya, dan mengemukakan segala kisah dan teknik terbaiknya. Mampir lagi seorang lainnya untuk melihat kenapa saya demikian heboh, lalu beberapa orang lainnya datang bergabung, dan dalam waktu kira-kira dua puluh menit, kira-kira dua puluh lima hingga tiga puluh orang sudah mengerumuni saya untuk mendengar tentang buku hebat yang telah saya temukan tersebut.

Akhirnya saya mengatakan, "Dan Anda tahu apa yang terbaik dari semuanya itu? Kebetulan saya ini *sababat baik penulisnya!"* Mata wanita pertama tadi pun bersinar: "Oh ya?" Saya memperlihatkan sampul bukunya dengan foto saya di bagian belakangnya dan mengatakan, "Kenal tidak?" Ia terkejut lalu tertawa, demikian pula semua orang lainnya. Saya pun duduk dan mulai menandatangani buku.

Sore itu ternyata sukses luar biasa, dan kami semua bergembira. Daripada membiarkan kejadian mengendalikan tindakan dan persepsi saya, saya telah secara sadar memilih untuk hidup menurut apa yang sekarang saya sebut **Kode Etik.** Saya juga sangat puas mengetahui bahwa dengan mengamalkan kondisi-kondisi tersebut—dengan *menjadi siapa saya sesungguhnya*—saya memenuhi nilai-nilai saya saat itu.

"Amalkanlah kepercayaan Anda dalam tindakan Anda."

—RALPH WALDO EMERSON

Bukan hanya Ben Franklin dan saya yang mempunyai Kode Etik. Tentang apa Sepuluh Perintah Allah itu menurut Anda? Atau Janji Pramuka? Atau Kode Etik Jurnalistik? Bagaimana dengan Kepercayaan Optimists' Club?

Salah satu cara untuk menciptakan kode etik Anda sendiri adalah meng-evaluasi kode etik yang sudah ada ...

KEPERCAYAAN OPTIMISTS' CLUB

Berjanjilah kepada diri sendiri ...

Untuk menjadi demikian kuatnya sehingga tidak ada yang dapat mengganggu kedamaian pikiran Anda.

Untuk membicarakan kesehatan, kebahagiaan, kemakmuran, dengan semua orang yang Anda jumpai.

Untuk membuat semua teman Anda merasa bahwa ada sesuatu yang bernilai pada diri mereka.

Untuk melihat sisi cerah dari segalanya dan membuat optimisme Anda menjadi kenyataan.

Untuk memikirkan hanya yang terbaik, untuk mengupayakan hanya yang terbaik, dan untuk mengharapkan yang terbaik.

Untuk bersikap sama antusiasnya tentang sukses orang lain seperti tentang sukses Anda sendiri.

Untuk melupakan kekeliruan-kekeliruan di masa lalu dan maju terus ke prestasi yang lebih hebat lagi di masa depan.

Untuk berair muka ceria selalu dan tersenyum kepada sesama yang Anda jumpai.

Untuk meluangkan waktu sebanyak mungkin bagi peningkatan diri sehingga Anda tidak lagi ada waktu untuk mengkritik orang lain.

Untuk berjiwa terlalu besar untuk khawatir, berjiwa terlalu mulia untuk marah, berjiwa terlalu kuat untuk takut, dan berjiwa terlalu bahagia untuk membiarkan hadirnya masalah.

Ketika John Wooden, pelatih basket UCLA yang hebat itu, lulus dari sekolah dasar di usia dua belas tahun, Ayahnya memberinya tujuh pokok kepercayaan. John mengatakan bahwa kepercayaan tersebut merupakan salah satu pengaruh paling besar terhadap seluruh kehidupan dan kariernya. Itulah kepercayaan yang masih dipegangnya setiap harinya:

TUJUH POKOK KEPERCAYAAN JOHN WOODEN: "MEMANFAATKAN YANG ADA PADA DIRI SENDIRI DENGAN SEBAIK MUNGKIN"

1. Jujurlah terhadap diri sendiri.
2. Jadikanlah setiap harinya mahakaryamu.
3. Tolonglah sesama.
4. Seraplah buku-buku yang baik.
5. Jadikanlah persahabatan itu seni.
6. Bangunlah tempat bernaung untuk menghadapi hari hujan.
7. Berdoalah mohon bimbingan dan ucapkanlah rasa syukur atas berkat-berkatmu setiap harinya.

"Anda bisa lebih efektif berkhotbah dengan kehidupan Anda daripada dengan mulut Anda."

—OLIVER GOLDSMITH

Tugas Hari Ini:

1. Buatlah daftar kondisi yang menjadi komitmen Anda untuk Anda alami setiap harinya untuk hidup menurut prinsip-prinsip dan nilai-nilai tertinggi Anda. Pastikanlah daftar Anda itu cukup panjang untuk memberi kehidupan Anda kekayaan dan variasi yang pantas Anda dapatkan, tetapi cukup singkat sehingga Anda benar-benar bisa berada dalam kondisi tersebut *setiap harinya!* Kebanyakan orang menemukan bahwa yang optimal adalah antara 7 hingga 10. Dalam kondisi apa sajakah Anda ingin berada secara konsisten? Bahagia? Dinamis? Bersahabat? Tidak terputus? Ceria? Bersyukur? Bergairah? Seimbang? Senang berpetualang? Menghibur? Gila-gilaan? Murah hati? Anggun? Beberapa kondisi tersebut mungkin sama dengan beberapa nilai yang Anda tuju, dan beberapa di antaranya mungkin adalah hal-hal yang Anda yakini akan menuntun Anda untuk mengamalkan nilai-nilai Anda setiap harinya.
2. Setelah membuat daftar Anda, tuliskanlah kalimat di sebelah setiap daftarnya, menggambarkan bagaimana Anda tahu bahwa Anda melaksanakannya—dengan kata lain, aturan Anda untuk kondisi yang bersangkutan; misalnya: "Aku ceria ketika aku tersenyum kepada orang-orang"; "Aku gila-gilaan ketika melakukan sesuatu yang sama sekali tidak disangka-sangka dan menggembirakan"; "Aku bersyukur ketika aku ingat segala kebaikan yang kumiliki dalam kehidupanku."
3. Buatlah komitmen kepada diri sendiri untuk secara tulus mengalami setiap kondisi tersebut setidaknya sekali sehari. Mungkin Anda perlu menuliskan Kode Etik Anda di kertas dan Anda simpan dalam dompet Anda atau Anda letakkan di meja kerja Anda atau di samping tempat tidur Anda. Sesekali, setiap harinya, bacalah daftar tersebut dan tanyakanlah kepada diri sendiri, "Yang manakah dari kondisi-kondisi ini yang telah kualami hari ini? Yang manakah yang belum kualami, dan bagaimanakah aku bisa mengalaminya sebelum hari ini berakhir?"

Kalau Anda benar-benar berkomitmen terhadap Kode Etik Anda, bayangkan betapa luar biasanya perasaan Anda nantinya! Anda tidak lagi akan dikendalikan oleh kejadian; Anda akan mengetahui bahwa, apa pun yang

terjadi di sekeliling Anda, Anda bisa memelihara kesadaran diri Anda dan memenuhi visi yang telah Anda ciptakan sendiri. Ada kebanggaan luar biasa ketika Anda memenuhi standar yang lebih tinggi bagi diri sendiri dan mengetahui bahwa setiap harinya Anda seoranglah yang akan menentukan bagaimana perasaan Anda, bahwa Anda hanya akan membawa diri pada tingkatan yang tertinggi.

Beberapa tahun yang lalu Wayne Dyer menjelaskan suatu metafora yang hebat menyangkut bagaimana orang menyalahkan perilaku mereka pada tekanan yang mereka rasakan. Katanya, "Bukan tekanan yang menciptakan perilaku negatif. Bayangkanlah diri Anda sebagai jeruk. Kalau sebuah jeruk diperas, kalau semua tekanannya diberikan dari luar, apa yang terjadi? Keluar sarinya bukan? Namun, yang keluar ketika tekanan diberikan dari luar itu adalah *apa yang sudah ada dalam jeruk itu sendiri."*

Saya percaya bahwa Anda sendirilah yang memutuskan apa yang ada di dalam diri Anda, dengan menetapkan standar yang lebih tinggi bagi diri sendiri. Jadi, ketika ada tekanan, yang akan keluar adalah "yang baik". Bukan-kah kehidupan Anda tidak mungkin selamanya mulus. Adalah terpulang kepada Anda sendiri untuk hidup menurut Kode Etik Anda dan berkomitmen terhadap prinsip **CANI!** untuk benar-benar hidup berbobot. Ingatlah, siapa Anda setiap harinya itulah—tindakan-tindakan kecil maupun yang paling besar—yang membangun karakter Anda dan membentuk identitas Anda.

Salah satu tindakan terpenting yang bisa Anda ambil adalah belajar ...

24

KUASAILAH WAKTU DAN KEHIDUPAN ANDA

HARI KEENAM

Hasil yang Anda capai: *Belajar menggunakan waktu secara menguntungkan daripada membiarkan waktu mengatur tingkat kepuasan dan stres Anda.*

Kalau Anda pernah merasa stres—siapa sih yang belum pernah?—kemungkinan besar itu adalah karena Anda merasa bahwa pada dasarnya tidak punya cukup waktu untuk mengerjakan apa yang ingin Anda kerjakan pada tingkatan kualitas yang telah menjadi komitmen Anda. Mungkin Anda merasa frustrasi misalnya, karena Anda mengarahkan fokus khusus pada tuntutan saat itu: **permintaan yang ada, tantangan yang ada, kejadian yang ada.** Dalam kondisi yang tertekan dan kelebihan beban tersebut, keefektifan Anda cepat sekali merosot. Solusinya sederhana saja: Kendalikanlah kerangka waktu yang menjadi fokus Anda. Kalau yang sekarang ini menekan, bersikaplah lebih rasional dalam menangani tantangan-tantangan Anda dengan fokus pada masa depan dan penyelesaian atau perampungan yang sukses dari tugas-tugas di depan Anda. Fokus baru ini akan segera mengubah kondisi Anda dan memberi Anda sumber-sumber daya yang Anda butuhkan untuk mengubah segalanya di masa sekarang. Stres demikian sering merupakan hasil dari merasa "mandek" dalam suatu kerangka waktu tertentu. Suatu contohnya adalah ketika seseorang terus saja memikirkan masa depannya dengan cara-cara yang tidak memberdayakan. Anda bisa menolong orang tersebut atau diri sendiri dengan memastikannya mengarahkan fokus pada apa yang *bisa* di kendalikan di masa sekarang. Atau sebagian orang, ketika diminta menghadapi suatu tantangan, mulai fokus khusus pada performanya yang buruk di masa lalu. Sementara ia tetap mandek di masa lalu, stres yang dialaminya meningkat. Pergeseran ke masa sekarang,

atau pengharapan masa depan yang positif, bisa langsung mengubah kondisi emosionalnya. Jadi, emosi-emosi kita sangat dipengaruhi oleh kerangka waktu di mana kita saat itu.

Demikian **sering kita lupa bahwa waktu itu adalah rekaan mental, yang sama sekali relatif, dan bahwa pengalaman kita akan waktu itu hampir secara eksklusif merupakan hasil dari fokus mental kita.** Berapa lama terasa misalnya? Itu semuanya tergantung pada situasinya bukan? Berdiri antre selama lebih dari 10 menit bisa terasa sangat lama, sementara satu jam bercinta bisa terasa terlalu cepat.

Anggapan/keyakinan kita juga menyaring persepsi kita akan waktu. Bagi sebagian orang, terlepas dari situasinya, dua puluh menit sudah terasa seperti seumur hidup. Bagi yang lain, satu abad baru lama. Bisa Anda bayangkan bagaimana orang-orang tersebut berbeda jalannya, berbeda bicaranya, berbeda cara pandangnya terhadap sasaran-sasarannya, dan berbeda kemungkinan stres-nya seandainya mereka berurusan dengan satu sama lain dari kerangka acuan yang sama sekali berbeda? Inilah sebabnya, penguasaan waktu itu sangat penting. Kemampuan melenturkan pengalaman Anda akan waktu itulah kemampuan Anda untuk membentuk pengalaman hidup Anda.

Untuk latihan hari ini, marilah secara singkat kita bahas dan kita terapkan tiga saran "menghemat waktu".

I. KEMAMPUAN MENDISTORSIKAN WAKTU

Setelah menguasai kemampuan untuk mengubah kerangka waktu dengan mengubah fokus Anda, Anda siap berpindah ke keterampilan utama kedua menyangkut penguasaan waktu, yaitu **kemampuan untuk mendistorsikan waktu sehingga satu menit terasa seperti satu jam, atau satu jam terasa seperti satu menit.** Belum pernahkah Anda memperhatikan, bahwa ketika Anda benar-benar asyik mengerjakan sesuatu, Anda lupa waktu? Mengapa? Sebab Anda tidak lagi fokus pada waktu. Anda lebih jarang mengukur waktu. Anda terfokus pada sesuatu yang menyenangkan dan, oleh karenanya, waktu berlalu lebih cepat rasanya. Ingatlah bahwa Anda adalah pemegang kendali. Arahkanlah fokus Anda dan secara sadar pilihlah bagaimana Anda mengukur waktu Anda. Kalau Anda terus saja melihat jam tangan Anda, maka waktu terasa lamban sekali. Sekali lagi, pengalaman Anda akan waktu itu dikendalikan oleh fokus Anda. Bagaimanakah Anda mendefinisikan peng-

gunaan waktu Anda? Apakah Anda menghabiskannya, menyia-nyiakannya, atau mematikannya? Dikatakan bahwa "membunuh waktu bukanlah pembunuhan melainkan bunuh diri."

II. TERGANTUNG SOAL PENTING TIDAKNYA

Pembedaan ketiga, yang mungkin paling penting, adalah memahami bagaimana *kemendesakan* dan *tingkat penting* tidaknya sesuatu itu mengendalikan keputusan-keputusan Anda tentang apa yang harus Anda lakukan dengan waktu Anda, dan oleh karenanya juga tingkatan kepenuhan pribadi Anda. Maksudnya? Izinkan saya bertanya: Pernahkah Anda bekerja mati-matian, menyelesaikan semua hal yang "harus Anda kerjakan", tetapi di akhir hari tersebut tetap saja merasa tidak terpenuhi? Itu karena Anda mengerjakan segalanya yang mendesak dan menuntut perhatian Anda saat itu, tetapi Anda tidak mengerjakan apa yang *penting*— hal-hal yang akan menghasilkan perbedaan dalam jangka panjang. Sebaliknya, pernahkah Anda mengalami hari-hari ketika Anda menyelesaikan hanya beberapa hal, tetapi di akhir harinya merasa bahwa itulah hari yang benar-benar penting? Itulah hari-hari ketika Anda fokus pada apa yang penting dan bukan pada apa yang secara mendesak menuntut perhatian Anda.

Kemendesakan tampaknya mengendalikan kehidupan kita. Telepon berdering, padahal kita sedang mengerjakan sesuatu yang penting, tetapi kita harus menjawabnya. Bagaimana seandainya kita melewatkan sesuatu yang penting? Inilah contoh klasik dari menangani apa yang mendesak—bisa-bisa Anda melewatkan percakapan telepon yang berbobot dengan seorang surveyor yang dikomputerisasikan! Sebaliknya, kita membeli sebuah buku yang kita tahu bisa menghasilkan perbedaan dalam kehidupan kita, tetapi kita berulang-ulang menunda membacanya karena kita "pada dasarnya tidak mungkin menyelipkannya" di antara membuka surat masuk, mengisi bensin, dan menonton berita di TV. Satu-satunya jalan untuk benar-benar menguasai waktu Anda adalah mengorganisasikan jadwal Anda setiap harinya untuk menghabiskan sebagian besar waktu Anda mengerjakan hal-hal yang penting daripada mendesak.*

*Saya telah mengembangkan sistem Penguasaan Waktu yang dirancang untuk membantu Anda mengorganisasikan waktu Anda berdasarkan nilai-nilai dan keyakinan-keyakinan inti Anda tentang apa yang terpenting dalam kehidupan Anda.

III. MENGHEMAT WAKTU BERTAHUN-TAHUN

Cara paling ampuh yang pernah saya pelajari untuk memadatkan waktu adalah belajar **lewat pengalaman** orang **lain.** Kita tidak akan pernah bisa benar-benar menguasai waktu selama strategi utama kita untuk mempelajari dan menguasai dunia kita adalah berdasarkan coba-coba. Mencontoh mereka yang sudah sukses bisa menghemat waktu Anda bertahun-tahun. Inilah sebabnya saya giat membaca dan berkomitmen mendengarkan kaset-kaset serta mengikuti seminar-seminar. Sejak dahulu saya memandang pengalaman-pengalaman ini sebagai keperluan, bukan pelengkap, dan pengalaman-pengalaman tersebut telah memberi saya hikmat dari berpuluh-puluh tahun pengalaman dan sukses yang dihasilkannya. Saya tantang Anda untuk belajar dari pengalaman orang lain sesering mungkin, dan memanfaatkan apa pun yang Anda pelajari.

"Kita mempunyai cukup waktu kalau saja kita memanfaatkannya dengan benar."

—JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Tugas Hari Ini:

1. Sepanjang hari ini, mulailah **menjajaki mengubah kerangka waktu.**

Setiap kali Anda merasakan tekanan masa sekarang, berhentilah dan renungkanlah tentang masa depan, dengan cara-cara yang memberdayakan. Misalnya, renungkanlah sasaran-sasaran yang menawan Anda, dan asosiasikanlah diri sepenuhnya dengan sasaran-sasaran tersebut. Visualisasikanlah gambarannya, dengarkanlah itu, masukilah pengalaman itu dan perhatikanlah bagaimana rasanya. Tempatkanlah diri kembali ke tengah-tengah suatu kenangan manis: kecupan Anda yang pertama, lahirnya anak Anda, momen istimewa bersama seorang sahabat. Semakin Anda mengembangkan kemampuan Anda untuk segera mengubah kerangka waktu, semakin besarlah tingkat kebebasan Anda dan cakupan emosi yang akan dapat Anda ciptakan di dalam diri Anda dalam sekejap. Lakukanlah ini cukup sering hingga Anda benar-benar mengetahui bahwa Anda bisa menggunakan perubahan dalam fokus ini untuk seketika mengubah kondisi Anda.

2. **Belajarlah sengaja mendistorsikan waktu.** Untuk sesuatu yang biasanya membutuhkan waktu lama tampaknya, tambahkanlah komponen

lain yang bukan saja akan mempercepat persepsi Anda akan waktu, melainkan juga memungkinkan Anda untuk melaksanakan dua hal sekaligus. Misalnya, ketika sedang berlari, saya akan mendengarkan musik kegemaran saya lewat *headphone.* Atau saya akan menyaksikan berita atau menelepon ketika saya sedang berlatih dengan StairMaster saya. Ini berarti saya tidak akan pernah mempunyai alasan untuk tidak berolahraga, untuk tidak mengerjakan apa yang penting: berolahraga sekaligus membalas telepon masuk.

3. Tuliskanlah daftar "hal yang harus dikerjakan" yang **diurutkan menurut penting** tidaknya daripada menurut kemendesakannya. Daripada menuliskan banyak sekali hal yang harus dikerjakan dan merasa gagal di akhir harinya, fokuslah pada apa yang *terpenting* Anda laksanakan. Kalau Anda lakukan ini, saya pastikan Anda akan merasa puas dan berprestasi, yang jarang dialami orang.

Tentu, kita harus selalu meluangkan waktu untuk ...

25

BERISTIRAHAT DAN BERMAINLAH: BAHKAN ALLAH PUN LIBUR SATU HARI!

HARI KETUJUH

Hasil yang Anda capai: *Mencapai keseimbangan.*

Anda telah bekerja keras dan bermain seru. Ambillah satu hari cuti untuk bergembira! Bersikaplah spontan, gila-gilaan, lakukanlah sesuatu yang memungkinkan Anda keluar dari diri sendiri. Apakah yang akan menciptakan kegembiraan paling besar bagi Anda?

"Orang besar adalah orang yang tidak kehilangan hati kanak-kanaknya."

— MENCIUS

Tugas Hari Ini:

1. Entah rencanakan sesuatu yang menggembirakan dan melaksanakannya,
atau kerjakan sesuatu yang spontan. Apa pun itu, nikmatilah!

Besok, Anda akan siap menjelajahi...

BAGIAN • EMPAT

PELAJARAN DALAM TAKDIR

26

TANTANGAN PALING HAKIKI: APA YANG SANGGUP DILAKUKAN OLEH SATU ORANG

"Api yang berkobar-kobar dimulai dari percik yang kecil."

—DANTE

Ia tahu ia harus menghentikan mereka. Hanya dengan uang $800 di sakunya, Sam LaBudde melintasi perbatasan Meksiko, berdiri di tempat memancing di Ensenada, dan menunggu kesempatannya. Menyiapkan kamera video untuk membuat film petualangannya itu, ia berpose sebagai seorang turis Amerika yang naif, dan menawarkan jasanya sebagai pembantu atau teknisi kepada setiap kapten yang merapatkan perahunya di pelabuhan tersebut.

Ia direkrut bekerja di kapal *Maria Luisa* sebagai awak kapal sementara, dan ketika kapal ikan berbendera Panama itu berangkat dari pantai Meksiko tersebut, LaBudde diam-diam mulai memfilmkan kegiatan-kegiatan awak kapalnya. Ia tahu bahwa seandainya mereka mengetahui, nyawanya terancam bahaya.

Akhirnya terjadilah: mereka dikepung. Sekian banyak lumba-lumba, yang oleh banyak orang dikenal sebagai "orang air", mulai melompat-lompat dan berceloteh di dekat *Maria Luisa.* Sifat mereka yang bersahabat itulah yang menarik mereka ke dekat kapal ini; mereka tidak tahu bahwa mereka juga tertarik kepada maut. Para nelayan memburu lumba-lumba itu karena mereka tahu bahwa ikan tuna bersirip kuning itu biasanya berenang di bawah lumba-lumba yang ceria itu. Dengan perhitungan yang berdarah dingin, mereka

menebarkan jala mereka di hadapan lumba-lumba tersebut, tidak memperhatikan atau bahkan mempedulikan apa yang terjadi pada lumba-lumba tersebut.

Dalam waktu lima jam, video LaBudde merekam kengerian tersebut. Satu per satu lumba-lumba tersebut tersangkut jala, tidak berhasil membebaskan diri untuk naik ke permukaan air menghirup oksigen yang mereka butuhkan untuk tetap hidup.

Sang kapten berseru, "Ada berapa di jala?"* Sementara LaBudde merekam pembantaian tersebut, ia mendengar seorang awak kapal menjawab, "Kira-kira lima puluh!" Sang kapten memerintahkan awaknya untuk menarik hasil tangkapan mereka. Banyak sekali lumba-lumba yang terjerat tak bernyawa lagi di dek yang licin itu sementara sang awak kapal memisahkan mereka dari ikan tunanya dan membuang mayat mereka yang ramping kelabu itu. Pada akhirnya, mayat hewan luar biasa tersebut dibuang ke laut dengan santainya bagaikan sampah.

Rekaman video LaBudde tersebut memberikan bukti yang sangat jelas tentang apa yang telah bertahun-tahun diklaim orang lain: bahwa ratusan lumba-lumba tewas dalam ekspedisi memancing setiap harinya. Diperkirakan lebih dari enam juta lumba-lumba telah tewas dalam sepuluh tahun saja. Diedit menjadi format sebelas menit, video rekaman LaBudde tersebut membuat para penonton tertegun menyaksikan realitas yang menyayat hati tentang apa yang dilakukan manusia terhadap makhluk-makhluk cerdas dan penuh kasih sayang tersebut, dengan siapa kita berbagi planet ini. Satu per satu, pelanggan yang marah di Amerika tidak lagi membeli ikan tuna, meluncurkan boikot yang semakin luas sementara perhatian media massa menjadi lebih tajam.

Hanya empat tahun setelah LaBudde merekam tragedi tersebut, pada tahun 1991, perusahaan pengalengan tuna terbesar di dunia ketika itu, Starkist, mengumumkan bahwa mereka tidak lagi akan mengemas ikan tuna yang ditangkap dengan jala gantung berbentuk dompet tersebut. Perusahaan Chicken of the Sea dan Bumblebee Seafoods mengikuti jejak mereka, mengumumkan pernyataan serupa beberapa jam kemudian. Sementara perjuangannya belum berakhir—kapal-kapal penangkap tuna asing masih saja menewaskan lumba-lumba enam kali lebih banyak daripada kapal-kapal Amerika Serikat—pengalaman LaBudde di kapal *Maria Luisa* tersebut telah

*Reed, Susan, dan Lorenzo Benet, "A Filmmaker Crusades to Make the Seas Safe for Dolphins", majalah *People,* 6 Agustus 1990.

menjadi katalisator untuk reformasi besar-besaran di industri ikan tuna Amerika, menyelamatkan tak terhitung banyaknya lumba-lumba dan yang jelas juga membantu memulihkan keseimbangan dalam ekosistem kelautan.

"Setiap manusia hanyalah suatu kemustahilan hingga ia dilahirkan."
—RALPH WALDO EMERSON

Demikian banyak orang merasa tidak berdaya dan tidak berarti dalam persoalan sosial dan kejadian di dunia, menganggap bahwa meskipun mereka melakukan segalanya dengan benar dalam kehidupan pribadi mereka sendiri, kesejahteraan mereka akan tetap saja tergantung pada tindakan orang lain. Mereka merasa terjebak dalam perang antargeng dan kejahatan yang melibatkan kekerasan, bingung tentang defisit anggaran pemerintah dan krisis S&L (Simpan Pinjam), sedih melihat banyaknya orang yang tidak bertempat tinggal dan yang buta huruf, dan kewalahan merasakan pemanasan global dan punahnya spesies-spesies lain yang hidup di planet ini. Orang-orang seperti ini jatuh ke dalam cara berpikir, "Meskipun aku mengatur kehidupanku dan kehidupan keluargaku, apa gunanya? Ada saja orang gila yang memegang posisi berkuasa yang akan secara tidak disengaja menekan tombolnya dan meledakkan kami semua!" Sistem anggapan seperti itu memicu perasaan tidak memegang kendali dan tidak mampu untuk menciptakan perubahan pada tingkatan yang berarti, dan dengan sendirinya menuntun kepada ketidakberdayaan yang dipelajari, yang tercermin umumnya dalam pernyataan, *"Untuk apa berusaha?"*

Tidak ada yang lebih melumpuhkan kemampuan seseorang untuk mengambil tindakan daripada ketidakberdayaan yang dipelajari; itulah hambatan utama yang menghalangi kita dari mengubah kehidupan kita atau mengambil tindakan untuk menolong orang lain mengubah kehidupan mereka. Kalau Anda sudah sampai sejauh ini membaca buku ini, Anda tentunya tahu pesan sentral saya: **Anda berkuasa sekarang juga untuk mengendalikan bagaimana Anda berpikir, bagaimana Anda merasa, dan apa yang Anda kerjakan.** Mungkin untuk pertama kalinya Anda diberdayakan untuk mengendalikan Sistem Utama yang di bawah sadar telah memandu Anda hingga saat ini. Dengan strategi-strategi dan pembedaan-pembedaan yang telah Anda dapatkan dari membaca dan mengerjakan latihan-latihan dalam

buku ini, Anda telah sadar akan keyakinan bahwa Anda benar-benar penentu nasib Anda sendiri, penentu takdir Anda sendiri.

Bersama-sama kita telah menemukan kuasa raksasa yang membentuk takdir—**keputusan**—dan bahwa keputusan-keputusan kita tentang apa yang akan menjadi fokus kita, apa makna segalanya, dan apa yang harus kita lakukan, adalah keputusan-keputusan yang akan menentukan kualitas masa sekarang dan masa depan kita.

Sekaranglah saatnya untuk membahas kuasa **keputusan gabungan** untuk membentuk takdir komunitas kita, negara kita, dan dunia kita. Yang akan menentukan kualitas kehidupan generasi-generasi mendatang adalah keputusan-keputusan kolektif yang kita ambil *hari ini* tentang bagaimana cara menangani tantangan-tantangan seperti penyalahgunaan obat-obatan, perdagangan yang tidak seimbang, pendidikan publik yang tidak efektif, dan kekurangan-kekurangan dalam sistem penjara.

Dengan fokus pada segala yang tidak efektif, kita membatasi fokus kita terhadap efek-efeknya, dan kita mengabaikan *penyebab* masalahnya. Kita tidak menyadari bahwa keputusan-keputusan kecil yang kita ambil setiap harinya itulah yang **menciptakan takdir kita.** Ingatlah bahwa semua keputusan diikuti dengan konsekuensi. Kalau kita mengambil keputusan-keputusan kita secara bawah sadar—yaitu, membiarkan orang lain atau faktor-faktor lain di lingkungan kita yang berpikir bagi kita—dan bertindak tanpa setidaknya memperhitungkan efek-efeknya yang mungkin, maka bisa-bisa kita tanpa sadar mengabadikan masalah-masalah yang paling kita takutkan. Dengan berusaha menghindarkan kepedihan dalam jangka pendek, kita sering kali mengambil keputusan-keputusan yang menciptakan kepedihan dalam jangka panjang, dan ketika kita semakin jauh dalam perjalanan kita, kita memberi tahu diri sendiri bahwa masalahnya sudah permanen dan tidak mungkin diubah lagi, bahwa masalah-masalah tersebut sudah merupakan suatu paket.

Mungkin anggapan keliru yang paling menyeluruh adalah bahwa suatu tindakan manusia superbaru akan berkuasa mengubah masalah-masalah kita. Keliru sekali. *Kehidupan ini kumulatif sifatnya.* Apa pun hasil-hasil yang kita alami dalam kehidupan kita merupakan akumulasi dari sekian banyak keputusan kecil yang kita ambil sebagai individu, sebagai keluarga, sebagai komunitas, sebagai masyarakat, dan sebagai spesies. Sukses tidaknya kehidupan kita biasanya bukanlah hasil dari suatu kejadian bencana atau keputusan yang

mengguncang bumi, walaupun terkadang mungkin tampaknya demikian. Melainkan, sukses tidaknya kehidupan kita ditentukan oleh keputusan-keputusan yang kita ambil dan tindakan-tindakan yang kita ambil setiap harinya.

Demikian pula halnya, keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan sehari-hari dari *kita masing-masinglah,* yang bertanggung jawab pada tingkatan individual, yang akan benar-benar menghasilkan perbedaan dalam urusan-urusan seperti apakah kita mampu mengurus orang yang kurang beruntung dan apakah kita mampu belajar hidup harmonis dengan lingkungan kita. Untuk menghasilkan perubahan-perubahan yang besar-besaran dan jauh jang-kauannya, baik dalam takdir individual maupun takdir bersama, perlu kita buat komitmen terhadap peningkatan yang konstan dan terus-menerus, terha-dap disiplin **CANI!** Hanya dengan cara itulah kita baru bisa benar-benar menghasilkan perbedaan yang langgeng.

SOLUSI PALING HAKIKI

Apakah kesamaan tunggal, menurut Anda, dalam segala masalah yang kita hadapi sekarang ini sebagai bangsa maupun sebagai dunia? Mulai dari melam-bungnya jumlah orang yang tidak bertempat tinggal hingga meningkatnya kejahatan hingga defisit anggaran hingga pengrusakan ekosistem secara bertahap, jawabannya adalah **bahwa setiap masalah tersebut disebabkan atau digerakkan oleh perilaku manusia. Oleh karenanya, solusi bagi setiap masalah tersebut adalah mengubah perilaku manusia.** (Ini menuntut per-ubahan dalam cara kita mengevaluasi atau mengambil keputusan, yang meru-pakan inti dari buku ini). Bukan masalah obat-obatan yang kita hadapi; yang kita hadapi adalah masalah perilaku. Kehamilan remaja bukanlah akibat virus. Itu adalah konsekuensi dari perilaku yang spesifik. Perang antargeng juga masalah perilaku. Bahkan perang nuklir pun akhirnya masalah perilaku! Keputusan-keputusan kita sendirilah yang membuat bom, dan keputusan-keputusan kita jugalah yang akan menghilangkannya. **Semua masalah adalah akibat dari tindakan yang dipilih manusia.**

Misalnya, ketika seorang individu menjadi anggota geng, keputusan tunggal tersebut menggerakkan serangkaian perilaku dan masalah. Dengan identitas geng yang baru itu, ia akan menetapkan kode etik sendiri yang mengutamakan hal-hal seperti loyalitas kepada geng, dan dari sana mengalirlah keseluruhan

sistem aturan dan perilaku yang mencirikannya. Contoh global dari efek-efek jangka panjang dari keputusan-keputusan kita adalah bencana kelaparan yang kronis dan kurangnya makanan yang mengambil nyawa demikian banyak orang di seluruh dunia. World Health Organization (Organisasi Kesehatan Sedunia) telah membuktikan bahwa adalah mungkin, memberi makan setiap pria, wanita, dan anak-anak di muka bumi ini, tetapi *setiap harinya, 40.000 anak mati kelaparan* *. Mengapa? Jelas kita punya sumber dayanya, tetapi ada sesuatu yang telah berjalan sangat tidak beres, bukan saja dalam cara makanan itu didistribusikan, melainkan juga dalam cara sumber-sumber daya itu digunakan.

Apanya yang hebat tentang semua itu? Kabar baiknya adalah bahwa begitu kita sadar bahwa akar dari segala masalah adalah perilaku (dan proses pengambilan keputusan yang kita gunakan untuk memicunya), maka kita tahu bahwa *kita* sendirilah yang dapat mengubahnya! Seperti yang telah Anda pelajari dalam buku ini, **satu-satunya hal yang mutlak dapat kita kendalikan adalah dunia internal kita—*kita* sendirilah yang memutuskan apa makna segalanya itu dan apa yang harus kita lakukan dengannya**—dan sebagai akibat dari keputusan-keputusan kita, kita mengambil tindakan-tindakan yang mempengaruhi lingkungan eksternal kita. Ada tindakan-tindakan yang bisa kita semua ambil di rumah kita sendiri, bisnis kita sendiri, dan komunitas kita sendiri, yang akan memicu serangkaian konsekuensi positif yang spesifik. **Dengan tindakan-tindakan kita, kita mengkomunikasikan nilai-nilai dan keyakinan-keyakinan kita yang terdalam,** dan lewat pengaruh global media massa kita, bahkan tindakan-tindakan yang paling sederhana pun berkuasa untuk mempengaruhi dan menggerakkan semua bangsa.

Sementara ini kedengarannya membesarkan hati bagi umat manusia, Anda mungkin bertanya kepada diri sendiri, "Apa yang dapat dilakukan satu orang untuk menghasilkan perbedaan di dunia?" *Katakanlah apa pun!* **Satu-satunya batas terhadap dampak Anda adalah imajinasi Anda dan komitmen Anda.** Sejarah dunia hanyalah mencatat apa yang telah terjadi karena perbuatan sejumlah kecil orang biasa yang mempunyai komitmen luar biasa untuk menghasilkan perbedaan. Individu-individu tersebut melakukan hal-hal kecil dengan luar biasa baik. Mereka memutuskan bahwa sesuatu *harus* berubah,

"Institute for Food and Development Policy. Lihat John Robbins, *Diet for a New America,* Walpole, New Hampshire: Stillpoint Publishing, 1987, halaman 352.

bahwa *merekalah* yang harus mengubahnya, dan bahwa mereka *bisa* mengubahnya—lalu mereka membangkitkan keberanian untuk bertekun hingga mereka menemukan jalan untuk menjadikannya berhasil. Itulah orang-orang yang kita sebut **pahlawan.**

Saya percaya bahwa kita—dan semua orang yang kita jumpai—mempunyai kapasitas bawaan sejak lahir untuk menjadi pahlawan, untuk mengambil langkah-langkah berani dan mulia dalam rangka menjadikan kehidupan lebih baik bagi orang lain, meskipun dalam jangka pendek seperti mengorbankan kita sendiri. Kapasitas untuk melakukan kebenaran, untuk berani menghasilkan perbedaan, sudah ada di dalam diri Anda sekarang ini. Pertanyaannya adalah: *Ketika saatnya tiba, akan Anda ingatkah bahwa Anda itu pahlawan, lalu secara tidak mementingkan diri sendiri menolong mereka yang kekurangan?*

"Itu tidak disengaja; habis, perahu saya mereka tenggelamkan."

—JOHN F. KENNEDY, ketika ditanya bagaimana ia menjadi pahlawan

Demikian banyak orang ingin menghindarkan masalah atau tantangan apa pun, **padahal kesulitan yang menggunung itulah yang membentuk karakter.** Banyak orang tidak menemukan sifat kepahlawanannya hingga terjadi kesulitan besar atau situasi yang mengancam nyawa dan mereka harus tampil karena tidak ada pilihan lain. Pada kesempatan lain Anda menemukan diri dalam suatu posisi sulit, putuskanlah untuk menghasilkan perbedaan dalam situasi tersebut dan mengambil tindakan, seberapa kecil pun tampaknya ketika itu. Siapa yang tahu konsekuensi yang akan Anda gerakkan? Identifikasikanlah diri sebagai *pahlawan* sehingga Anda bisa bertindak demikian.

Banyak orang memandang seseorang yang seperti Ibu Teresa dan mengasumsikan bahwa ia memang dilahirkan dengan sifat pahlawan. Mereka mengklaim bahwa ia memang seorang wanita yang luar biasa spiritual, dan sejak semula sudah dibedakan oleh komitmennya dan kontribusinya yang tidak mementingkan diri sendiri demi orang miskin. Sementara memang benar bahwa ia itu wanita yang luar biasa berani dan berbelas kasih, adalah juga benar bahwa Ibu Teresa itu sempat mengalami momen-momen yang menemukan, yang mendefinisikan perannya sebagai salah seorang kontributor besar di

zaman kita. Ibu Teresa tidaklah dari awal bercita-cita menolong orang miskin. Bahkan, selama lebih dari dua puluh tahun ia mengajar anak-anak orang kaya di Kalkuta, India. Setiap harinya ia melihat daerah miskin di sekeliling lingkungan mewah di mana ia bekerja itu, tidak pernah mencoba keluar dari lingkaran pengaruhnya yang kecil itu.

Suatu malam, ketika ia sedang berjalan kaki, ia mendengar seorang wanita berseru minta tolong. Saat wanita sekarat itu jatuh ke dalam rangkulannya itulah kehidupannya berubah selamanya.

Menyadari seriusnya kondisi wanita tersebut, Ibu Teresa segera melarikannya ke rumah sakit, di sana ia disuruh menunggu. Ia tahu bahwa wanita tersebut akan mati tanpa perawatan segera, maka ia membawa wanita tersebut ke rumah sakit lain. Lagi-lagi ia disuruh menunggu; kasta sosial wanita itu menjadikannya kalah penting dibandingkan orang lain yang dirawat. Akhirnya, dalam keputusasaan, Ibu Teresa membawa pulang wanita tersebut. Kemudian malam itu, wanita tersebut meninggal dalam penghiburan rangkulan Ibu Teresa yang penuh kasih.

"Momen yang menentukan" telah datang: momen ketika Ibu Teresa memutuskan bahwa *itu tidak akan pernah terjadi lagi kepada siapa pun yang sanggup dijangkaunya.* Sejak saat itulah ia memutuskan untuk mencurahkan kehidupannya untuk mengurangi kepedihan orang-orang yang menderita di sekelilingnya, dan, entah mereka hidup atau mati, mereka akan *tetap bermartabat.* Ia sendiri akan melakukan segalanya yang mungkin untuk memastikan mereka itu diperlakukan lebih baik daripada yang selama ini seumur hidup mereka, dengan kasih dan penghormatan yang pantas dialami semua orang.

"Biarlah tersiar kabar dari waktu dan tempat ini, bagi kawan maupun lawan, bahwa obornya telah diteruskan kepada warga Amerika generasi baru, yang dilahirkan di abad ini, yang ditempa oleh perang, yang didisiplinkan oleh perdamaian yang berat dan pahit, yang bangga akan keturunannya, dan tidak bersedia menyaksikan atau membiarkan dilanggarnya hak-hak asasi manusia yang menjadi komitmen bangsa ini sejak dahulu hingga sekarang, di dalam negeri maupun di seluruh dunia. Biarlah semua bangsa mengetahui, apakah mereka itu

berniat baik ataupun buruk terhadap kami, bahwa kami akan membayar harga berapa pun, memikul beban seberat apa pun, menghadapi kesusahan seberat apa pun, mendukung kawan mana pun, melawan lawan mana pun, untuk memastikan kelangsungan dan keberhasilan kemerdekaan."

—JOHN F. KENNEDY

Banyak orang sekarang ini yang tampaknya malu-malu dengan ide menjadi pahlawan, mungkin menghindarkan tanggung jawab yang mereka anggap pasti dituntut. Lagi pula, bukankah cita-cita seperti itu bersifat egois? Bukankah segala kepahlawanan itu semu sifatnya? Bukankah tidak ada yang *sempurna.* Sekarang ini kita hidup di masyarakat di mana bukan saja kita mengabaikan mereka yang berpotensi menjadi pahlawan, melainkan kita juga menyepelekan mereka yang sudah menjadi pahlawan. Secara mengerikan, kita teliti kehidupan pribadi mereka, kita gali kemungkinan buruk di balik seragam mereka, dan akhirnya kita menemukannya—atau kita mengarangnya. Dalam setiap kampanye, orang mengeluh soal kualitas para calonnya, tetapi secara sistematis mengejar bukti tentang sedikit saja ketidakbijaksanaan dalam perilaku sang calon di masa lalunya, sampai-sampai fokus pada fakta bahwa seorang calon Hakim Pengadilan Tinggi pernah menghisap ganja berpuluh-puluh tahun yang lalu!

Seandainya kita teliti pahlawan-pahlawan besar kita di masa lalu dengan kriteria kaku yang sama, dengan mana kita menghakimi pahlawan-pahlawan yang sekarang, *kita tidak akan mempunyai pahlawan!* Tipe-tipe Kennedy dan King pasti akan kesulitan menghadapi mentalitas tabloid sekarang ini. Tampaknya kita demikian takutnya dikecewakan sehingga kita berusaha mencari sesuatu yang tidak beres dari semula—hanya agar kita tidak kecewa nantinya. Selama kita beroperasi dari kerangka berpikir bahwa semua pahlawan mempunyai kaki dari tanah liat, tentunya kita menganggap bahwa ada yang tidak beres pada diri kita semua, bahwa tidak seorang pun memenuhi syarat atau "cukup baik" untuk menjadi pahlawan.

Bagaimanakah saya mendefinisikan pahlawan? Pahlawan adalah orang yang dengan berani berkontribusi di bawah keadaan-keadaan yang bahkan paling berat pun; pahlawan adalah individu yang bertindak tidak mementingkan diri sendiri dan yang menuntut lebih terhadap dirinya sendiri

dibandingkan dengan yang diharapkan orang lain; pahlawan adalah pria atau wanita yang menentang kesusahan dengan melakukan apa yang diyakininya sebagai kebenaran terlepas dari ketakutannya. Seorang pahlawan melampaui "akal sehat" mereka semua yang mempromosikan *status quo.* Seorang pahlawan adalah siapa pun yang bertujuan berkontribusi, siapa pun yang bersedia memberikan teladan, siapa pun yang hidup menurut kebenaran keyakinannya. Seorang pahlawan mengembangkan strategi-strategi untuk memastikan hasil akhirnya, dan bertekun hingga itu menjadi nyata, mengubah pendekatannya sesuai kebutuhan dan memahami pentingnya tindakan-tindakan kecil yang diambil secara konsisten. Seorang pahlawan bukanlah seseorang yang "sempurna", sebab tidak seorang pun sempurna. Kita semua membuat kekeliruan, tetapi itu tidaklah meniadakan kontribusi-kontribusi yang kita berikan dalam hidup kita. Bukan kesempurnaan yang disebut kepahlawanan, melainkan kemanusiawian.

TANTANGAN ORANG YANG TIDAK MEMPUNYAI TEMPAT TINGGAL

Mengetahui bahwa di dalam diri kita masing-masing terdapat percik kepahlawanan, menunggu dikobarkan menjadi api yang menyala-nyala, bagaimanakah kita bisa menangani persoalan sosial raksasa seperti nasib penduduk yang tidak mempunyai tempat tinggal? Kunci pertamanya untuk mengubah situasi ini adalah menuntut standar yang lebih tinggi kepada diri sendiri. Kita harus *memutuskan* bahwa, kita tidak lagi *mau berpangku tangan* melihat demikian banyak pria, wanita, dan anak-anak hidup di jalanan seperti sampah.

Seberapa besarkah persentase populasi yang tidak mempunyai tempat tinggal? Ketika edisi pertama buku ini ditulis beberapa tahun yang lalu, hasil-hasil sensus tahun 1990 menyangkut yang tidak mempunyai tempat tinggal belum ditabulasikan. Sebenarnya, karena sifat orang yang tidak bertempat tinggal itu sendiri—yang tidak mempunyai alamat—angka pastinya sulit diperoleh. Statistik yang paling umum disebut memperkirakan setidaknya 3 juta warga Amerika Serikat itu tidak mempunyai tempat tinggal, atau kira-kira satu dari setiap 100 orang hidup di jalanan atau tempat penampungan.*

*Snyder, Mitch, dan Mary Ellen Hombs, "Homelessness Is Serious", David L. Bender, editor, *The Homeless: Opposing Viewpoints,* Greenhaven Press, ® 1990.

Kunci kedua untuk mengatasi masalah ini adalah **mengubah anggapan kita.** Kita harus berhenti menganggap bahwa masalah ini adalah penyakit permanen, yang menjangkiti kehidupan kita dan bahwa tidak ada yang bisa dilakukan individu mana pun untuk benar-benar menghasilkan perbedaan. Cara untuk membebaskan diri dari ketidakberdayaan yang dipelajari adalah mengambil keyakinan bahwa, sebagai seorang individu, Anda *bisa* menghasilkan perbedaan, dan bahwa sebenarnya semua gerakan reformasi besar-besaran dilaksanakan oleh individu-individu yang berkomitmen.

Anggapan lainnya yang harus kita ubah adalah bahwa yang tidak bertempat tinggal itu berada dalam situasi demikian karena semuanya "rusak mental". Kembali, statistiknya tidak bisa tepat pasti, tetapi diperkirakan bahwa antara 16 hingga 22 persen dari yang tidak bertempat tinggal itu menderita semacam penyakit mental*. Untuk benar-benar menolong mereka ini, kita harus menerobos pandangan negatif kita. Menarik kesimpulan umum tentang orang yang tidak bertempat tinggal tidaklah memberdayakan kita untuk menolong mereka, dan jelas sekali bahwa banyak yang sebenarnya *bisa* ditolong.

Apakah yang dari awalnya menyebabkan orang tidak bertempat tinggal itu? Selain penyakit mental yang sudah disebutkan, alasan-alasan lain yang umumnya disebutkan mencakup biaya perumahan yang semakin tinggi sementara penghasilan mereka semakin menurun, penyalahgunaan obat-obatan dan alkohol, dan hancurnya keharmonisan keluarga. Sebenarnya, semuanya itu adalah alasan yang sah. Akan tetapi, di balik semuanya itu ada sistem keyakinan. Toh banyak juga orang yang selamat dari kecanduan obat-obatan dan alkohol, yang telah kehilangan rumahnya atau tidak mampu meraih penghasilan yang cukup bahkan untuk menyewa pun, dan yang tidak pernah mengalami kehidupan keluarga yang stabil—tetapi tidak pernah menjadi tidak bertempat tinggal.

Apa sih yang membedakan mereka? **Pada akhirnya, keyakinan-keyakinan dasar, nilai-nilai, dan identitas dari setiap individu.** Banyak yang hidup di jalanan itu mungkin saja memandang diri sebagai orang yang "tidak bertempat tinggal"; tetapi yang lain mungkin memandang diri mereka sebagai "sementara waktu tidak punya rumah." Demikianlah mereka mengejar solusinya dan akan menemukan jalan kembali ke gaya hidup tradisional. **Untuk menciptakan perubahan jangka panjang bagi individu yang tidak**

*Snyder, Mitch, dan Mary Ellen Hombs, "Homelessness Is Serious", David L. Bender, editor, *The Homeless: Opposing Viewpoints,* Greenhaven Press, ® 1990.

bertempat tinggal, harus ada perubahan dalam *identitas.* Inilah satu-satunya jalan untuk menghasilkan perubahan yang konsisten dalam perilaku mereka.

Sejak tahun 1984, saya telah bekerja dengan organisasi-organisasi mereka yang tidak mempunyai tempat tinggal di Bronx Selatan, Brooklyn, Hawaii, dan San Diego, membantu orang-orang dalam mengadakan transformasi dari "orang yang tidak bertempat tinggal" menjadi "kontributor masyarakat". Setiap tahunnya dalam program Penguasaan saya, para pesertanya melewatkan satu malam dengan beberapa orang yang tidak bertempat tinggal untuk memfa-silitasi perubahan dan membantu mereka mengubah kehidupan mereka. Hasil-hasil dari interaksi satu jam ini sering kali mencengangkan.

Suatu contoh yang sangat baik adalah seorang pemuda bernama T.J. Kami pertama berjumpa dengannya beberapa tahun yang lalu, ketika kami membawanya dari jalanan dan kami mengundangnya makan malam bersama kami kalau ia mau menceritakan sedikit kisah kehidupannya. Ketika itu, katanya, ia "setinggi layang-layang." Ia telah lebih dari sepuluh tahun hidup di jalanan, kecanduan ganja, metadon, dan amfetamin. Setelah melewatkan waktu hanya satu jam bersamanya, para peserta seminar yang telah saya latih berhasil membantunya mengadakan pergeseran besar-besaran dalam keyakinan-keyakinannya dan membantunya mengembangkan strategi-strategi untuk mendukung identitas barunya itu.

Sekarang, TJ. bukan saja sudah tidak lagi hidup di jalanan dan tidak lagi menggunakan obat-obatan, melainkan juga sudah menjadi kontributor besar masyarakat—ia menjadi pemadam kebakaran di Texas. Bahkan, selama beberapa tahun ketika itu ia telah kembali ke program kami untuk membantu kami merekrut dan membantu yang lain, yang sama posisinya seperti dahulu.

Dalam mewawancarai orang-orang yang tidak bertempat tinggal, saya telah menemukan bahwa banyak di antara mereka itu persis sama seperti T.J. Mereka mengalami masalah obat-obatan atau alkohol, atau telah kehilangan rumah mereka dan tidak tahu bagaimana cara mengatasi situasi mereka. Kebanyakan tantangan mereka sama saja dengan tantangan orang lainnya. Mereka mempunyai asosiasi neuro yang membatasi mereka; mereka mem-punyai nilai-nilai yang tidak mencakup perubahan; beberapa aturan mereka menghalangi mereka maju; identitas mereka mengikat mereka pada keadaan mereka yang membatasi. Karena kebebasan cenderung menjadi salah satu nilai tertinggi mereka, mereka merasa bahagia walaupun tidak puas terhadap ling-kungan fisik mereka. Toh mereka tidak perlu lagi bermain menurut aturan

masyarakat, dan mereka menghindarkan tekanan yang mereka asosiasikan dengan aturan-aturan tersebut. Lagi pula, mereka telah membangun komunitas teman yang sama sekali baru, dan mereka sering memandang diri mereka sebagai "kuat" karena sanggup hidup dengan akal semata. Sering mereka menganggap hal itu membangun karakter. Saya bahkan pernah berjumpa dengan orang-orang yang sebelumnya tidak bertempat tinggal dan sekarang sudah mempunyai rumah, tetapi menghabiskan waktunya di tempat penampungan karena masih sepenuhnya mengasosiasikan diri dengan identitas lama mereka ketika tidak bertempat tinggal itu.

Lewat persahabatan dan kepedulian kita, kita bisa menjadi jembatan antara kenyataan yang keras orang yang tidak bertempat tinggal itu dengan tantangan tanggung jawab pribadi yang dituntut untuk kembali bergabung dengan masyarakat. Kita semua menindaklanjuti apa yang kita rasa menawan. Bagaimanakah jadinya seandainya Anda mengembangkan persahabatan dengan seorang yang tidak bertempat tinggal dan menawarkannya pengalaman-pengalaman acuan baru, seperti pergi ke spa atau teater? Acuan-acuan baru memberikan bahan dasar baru untuk keyakinan baru dan identitas baru. Ingatlah, upaya kecil bisa menghasilkan perbedaan besar.

TANTANGAN MENYANGKUT SISTEM PENJARA

Amerika juga menghadapi tantangan yang sama mengganggunya dalam sistem penjaranya. Tidaklah dibutuhkan otak genius untuk melihat bahwa sistem penjara di Amerika beberapa tahun yang lalu tidak efektif, dengan tingkat hunian 82 persen. Dari semua tahanan federal dan negara bagian beberapa tahun yang lalu, 60 persennya sudah dua kali atau lebih dipenjara, 45 persennya sudah tiga kali atau lebih, dan 20 persennya sudah enam kali atau lebih.*

Dalam beberapa tahun terakhir ketika itu, populasi penjara di Amerika telah membengkak, menciptakan stres karena terlalu padat. Untuk melegakan tekanannya, banyak tahanan mendadak dibebaskan dengan uang $200 dari saku mereka, diusir dari sistem yang mereka benci tetapi yang telah mereka andalkan demi rasa pasti dan tenteram itu.

Jelaslah mereka belum belajar mengubah sistem pengambilan keputusan mereka. Hidup di lingkungan di mana Anda harus membayar seseorang hanya agar Anda tidak dilukai secara fisik atau dilecehkan secara seksual, di mana

*Wright, John, W., editor, *The Universal Almanac,* Andrews and McMeel, 1989.

Anda harus mencuri atau bergabung dengan geng agar tetap hidup, tidaklah meningkatkan pandangan Anda tentang diri sendiri atau dunia Anda. Para tahanan terdorong untuk memelihara identitas mereka sebagai penjahat agar dapat bertahan di lembaga pemasyarakatan, di mana pengakuan dan kehormatan diraih lewat serangkaian aturan berat.

Seperti kata seorang mantan napi kepada saya, "Begitu saya dibebaskan, saya mulai berpikir ingin kembali lagi. Toh saya tidak mengenal siapa pun di luar. Di dalam sana saya dihormati. Ada orang-orang yang rela membunuh demi saya. Di luar, saya hanyalah mantan napi yang tidak berharga." Diusir ke dunia di mana mereka tidak mengenal siapa pun, berpikir bahwa mereka tidak mungkin mengendalikan lingkungan mereka sendiri, mereka sering melakukan hal-hal—secara sadar ataupun di bawah sadar—untuk memastikan mereka kembali ke "rumah" mereka.

Bisakah lingkaran setan kejahatan itu diputuskan? Tentu bisa—**kalau ada kepedihan yang cukup besar dikaitkan dengan ditahan di penjara, dan kenikmatan yang cukup besar dikaitkan dengan hidup bebas di luar.** Seandainya saja kita bisa melatih mereka dengan efektif, kombinasi faktor tersebut pasti menakjubkan. Beberapa tahun yang lalu, saya wawancarai seorang pria yang baru saja dibebaskan setelah menjalani hukuman delapan tahun karena berupaya membunuh. Ketika saya tanyakan apakah ia mau menembak orang lagi, ia tersenyum dan berkata, "Segera—seandainya seseorang mencoba mengambil obat saya." Saya bertanya, "Memangnya Anda tidak mau terhindar dari masuk penjara lagi?" Katanya, "Tidak! Dipenjara juga tidak buruk. Di sana saya tidak perlu mengkhawatirkan makan berikutnya. Dan saya diizinkan menonton TV. Saya sudah tahu bagaimana caranya berurusan dengan tahanan lainnya. Jadi, saya tidak pernah benar-benar harus khawatir." Penjara tidaklah menghambat perilakunya yang antisosial itu. Pada intinya ia tidak mengaitkan kepedihan dengan ditahan di penjara.

Sekarang bandingkanlah itu dengan pengalaman Frank Abagnale, penulis buku *Catch Me If You Can* (sudah difilmkan, Frank diperankan oleh Leonardo di Caprio). Ia terkenal di dunia karena kenyentrikannya sebagai "penipu ulung", antara lain berkeliling dunia menyamar sebagai pilot pesawat Pan Am, sebagai pengurus rumah sakit, sebagai ajudan jaksa agung Louisiana, dan menipu banyak orang hingga jutaan dolar. Sekarang ini, Frank menjadi salah satu pakar paling terkemuka dalam sistem keamanan Bank dan seorang kontributor bagi komunitasnya.

Apakah yang mengubahnya? *Kepedihan.* Sebagai akibat dari salah satu sepak terjangnya, ia ditahan dan dipenjara di sebuah penjara Prancis. Tidak seorang pun mengancamnya dengan pelecehan fisik atau seksual, tetapi kepedihannya luar biasa menyakitkan. Pertama, ia menjalani keseluruhan hukumannya itu di dalam sebuah sel yang gelap dan sama sekali terisolasi dari segala kontak dengan dunia luar: tidak ada televisi, tidak ada surat kabar, tidak ada radio, tidak ada percakapan dengan tahanan lainnya ataupun penjaga. Kedua, mereka *sama sekali tidak memberitahunya kapan ia akan dibebaskan.* Ia tidak tahu apakah ia akan ditahan selama enam puluh hari atau enam puluh tahun.

Kepedihan tidak mengetahui—rasa tidak pasti—itulah bentuk hukuman yang paling berat, dan Frank mengaitkan demikian banyak kepedihan dengan "neraka di bumi" tersebut sehingga bersumpah tidak akan pernah kembali lagi. Dan tahukah Anda? Ia tidak sendirian. Tidaklah mengherankan kalau tingkat hunian penjara Prancis itu hanya 1 persen dan anggaran mereka hanya kira-kira $200 untuk setiap tahanan setahunnya (angka yang sungguh men-cengangkan kalau Anda bandingkan dengan anggaran penjara Amerika yang mencapai $30,000 per tahanannya setiap tahunnya, dengan tingkat hunian 82 persen!).

Apakah saya menyarankan agar Amerika meniru sistem penjara Prancis? Bukan, saya ingin mengatakan bahwa sistem di Amerika beberapa tahun yang lalu jelas-jelas tidak efektif dan sudah tiba saatnya untuk mencoba yang lain. Kita harus memberikan kepada para tahanan kita lingkungan di mana mereka tidak harus terus mengkhawatirkan kemungkinan dipukuli atau diserang oleh tahanan lain, tetapi sekaligus janganlah kita jadikan penjara itu rumah mereka. Saya menyarankan agar masa tahanannya itu *tidak diinginkan—tidak nyaman*—dan bahwa selama masa tahanan tersebut, mereka hendaknya ditunjukkan cara-cara untuk menjadikan dunia luar itu pengalaman yang bisa mereka kendalikan, pengalaman yang nikmat, dan penuh kemungkinan, sehingga ketika mereka dibebaskan, pengalaman dunia luar itu menjadi sesuatu yang mereka kejar dan bukannya mereka takutkan. Mereka harus mengaitkan kepedihan dengan ditahan di penjara, dan mengaitkan kenikmatan dengan perubahan. Kalau tidak, perilaku yang mendaratkan mereka di penjara tidak akan pernah berubah untuk jangka panjang.

Di atas segalanya, seorang tahanan haruslah mengetahui bahwa ada orang yang *peduli* kepadanya dan berkomitmen untuk memberinya strategi-strategi yang akan mengarahkan kehidupannya ke arah baru. Tidak semua tahanan itu

siap berubah, tetapi mereka yang sudah siap berubah jelas-jelas pantas kita dukung.

"Sementara masih ada kelas yang lebih rendah, saya ada di dalamnya; sementara masih ada unsur jahat, saya mempunyainya; sementara masih ada jiwa yang dipenjara, saya pun tidak merdeka."

—EUGENE VICTOR DEBS

Apakah yang bisa Anda lakukan? Suatu tindakan sederhana tetapi mendalam adalah menyisihkan waktu sekali sebulan untuk mengunjungi seorang tahanan yang benar-benar telah memutuskan untuk mengubah kualitas kehidupannya. Jadilah teman yang mengasihi, yang mendukung, dan tunjukkanlah pilihan-pilihan yang tersedia. Saya takkan pernah melupakan hubungan yang saya kembangkan ketika saya secara sukarela mengunjungi seorang tahanan di penjara Chino, California. Lewat bantuan dan dorongan saya, ia mulai berlari hingga tiga mil per harinya, membaca buku-buku inspirasional dan yang mendidik, dan memulai transisi dari "tahanan" menjadi "orang yang dihargai". Ketika ia dibebaskan dua tahun kemudian, rasa terhubungkan dan berkontribusi yang sama-sama kami punyai menjadi salah satu pengalaman hidup saya yang paling memuaskan.

TANTANGAN MENYANGKUT KEKERASAN GENG

Sementara kejahatan orang dewasa tentunya merupakan masalah yang menuntut, kita juga perlu menjawab pertanyaan tentang bagaimana kita bisa mengetahui akar penyebab masuknya muda-mudi ke penjara remaja nakal. Bagaimana dengan pembunuhan yang tidak masuk akal, yang dilakukan setiap harinya oleh anggota-anggota geng yang masih muda, di pusat-pusat kota? Kebiadaban dua geng yang bermula di Los Angeles lalu menyebar ke seluruh penjuru Amerika—geng Crips dan Bloods—telah mengambil korban yang tak terselami di kota-kota di mana mereka tinggal, dan kebanyakan orang tidak tahu bagaimana caranya mengatasi masalah yang menakutkan ini. Akan tetapi saya yakin, bahwa salah satu hal pertama yang harus terjadi adalah memastikan para anggota geng itu merenungkan kembali aturan-aturan mereka. Ingatlah, semua tindakan kita berakar dari keyakinan-keyakinan inti kita tentang kita

harus menjadi dan melakukan apa, dan kita tidak pernah boleh menjadi dan melakukan apa.

Beberapa tahun yang lalu saya membaca artikel di majalah *Rolling Stone* yang mengutip sebuah buku yang difokuskan pada kehidupan sehari-hari para anggota geng.* "Irisan kehidupan" tersebut merinci sebuah kelas geng yang diadakan di ruang muda-mudi yang disebut Camp Kilpatrick. Ketika para muridnya (anggota geng) ditanya mengapa mereka bersedia membunuh seseorang, dengan cepat mereka menyebutkan *tiga puluh tujuh alasan.* Berikut adalah alasan-alasan yang saya temukan paling membuat *shock: kalau seseorang memandang aneh kepada saya, kalau seseorang menanyakan asal saya, demi uang receh, kalau seseorang berjalan aneh, kalau seseorang menyentuh makanan saya (misalnya, mengambil sepotong kentang goreng), demi kesenangan semata, kalau seseorang mengatakan model rambut saya huruk.*

Dengan aturan-aturan yang demikian menyimpang—aturan-aturan yang tidak disetujui oleh hampir siapa pun di masyarakat—tidaklah mengherankan kalau muda-mudi ini demikian mudah terpicu emosinya itu. Mereka mempunyai alasan membunuh lebih banyak dari boleh dikata siapa pun, dan oleh karenanya mereka bertindak menurut aturan mereka. Namun yang membesarkan hati saya adalah melihat bahwa sang fasilitator memahami kuasa pertanyaan untuk melemahkan bahkan keyakinan yang sangat dipegang teguh pun. Ia bertanya, "Demi yang manakah dari semuanya itu, kamu bersedia *mati?"* Dengan kata lain, seandainya Anda tahu, bahwa dengan membunuh seseorang gara-gara mengatakan gaya rambut Anda buruk saja, Anda juga akan mati, akankah Anda masih mau melakukannya?

Dengan mengajukan pertanyaan demikian, ia berhasil membuat mereka mengevaluasi kembali aturan-aturan mereka dan merenungkan kembali pentingnya hal-hal demi apa mereka sebelumnya bersedia membunuh. Setelah selesai menjalani proses tanya-jawab tersebut, para anggota geng tersebut telah secara radikal mengubah aturan mereka. Bukannya tiga puluh tujuh alasan untuk membunuh, alasan mereka tinggal tiga: *demi membela diri, demi keluarga, dan demi asosiasi (geng).* Yang disebut belakangan tersebut masih menjadi alasan hanya karena seorang pemuda bersikeras bahwa mungkin itulah hal yang *paling* penting dalam kehidupannya. Setiap kali anak lainnya berusaha mengubah anggapannya tersebut, ia bersikeras, "Kalian belum

*Bing, Leon, "Do or Die", majalah *Rolling Stone,* September 1991.

mengenal aku sih." Identitasnya demikian diyakininya, demikian terkait dengan gengnya, sehingga merelakan itu akan sama saja dengan merelakan keseluruhan identitas dirinya—mungkin satu-satunya hal yang konstan dalam kehidupannya.

Dengan mengejar metode tanya jawab seperti itu, "sekolah" ini mulai berhasil mendekati anak-anak yang mengikutinya. Sekolah ini melemahkan kaki-kaki acuan berupa anggapan-anggapan yang merusak hingga anak-anak tersebut tidak lagi merasa pasti tentang anggapan-anggapan tersebut. Ingatlah, semua perilaku bisa diubah dengan mengubah keyakinan, nilai-nilai, aturan-aturan, dan identitas. Jelaslah bahwa kondisi yang menghasilkan geng dari awal itu perlu diatasi—akhirnya, ini pun bisa ditangani lewat memodifikasi perilaku pada tingkatan yang relevan menurut kasus per kasus.

TANTANGAN MENYANGKUT LINGKUNGAN

Lingkungan bukan lagi semata-mata ajang berkumpul lintas kebudayaan, melainkan telah mengemuka menjadi suatu keprihatinan nasional dan internasional. Setelah empat tahun berturut-turut yang paling panas, yang pernah dicatat dalam sejarah, orang telah menjadi sangat prihatin tentang pemanasan global—fenomena yang diakibatkan oleh kelebihan karbon dioksida yang terperangkap dalam lapisan ozon, sehingga temperatur meningkat. Apa sajakah sumber utamanya? Salah satunya adalah fluorokarbon yang ditemukan dalam sistem pendingin udara dan botol penyemprot. Sumber utama lainnya dari efek pemanasan global adalah penghancuran dan pembakaran hutan yang semena-mena di Amerika Tengah, Amerika Selatan, dan wilayah lain di seluruh dunia. Hutan lindung mencakup sampai 80 persen dari penghijauan bumi, dan sangat penting bagi ekosistem kita.*

Pepohonan menyerap gas-gas beracun dari karbon dioksida yang berlebihan yang masuk ke atmosfer bumi, dan mengubahnya menjadi oksigen yang layak kita hirup. Pepohonan itulah pada akhirnya yang menghidupkan kembali: tanpa pepohonan, kehidupan di muka bumi tidak mungkin bertahan. Pepohonan hutan lindung juga memberikan lingkungan bagi spesies hewan dan serangga paling beragam di dunia. Dengan membakar hutan lindung kita, bukan saja kita menghancurkan penghijauan yang meng-

*Robbins, John, *Diet for a New America.*

hasilkan oksigen dan lingkungan di mana hewan dan tumbuhan hidup, melainkan juga kita menyebarkan karbon dioksida ke dalam atmosfer bumi dan mempercepat efek pemanasan global yang berbahaya tersebut.

Dengan segala peran pentingnya tersebut, mengapa hutan lindung dihancurkan demikian serampangan? Jawabannya adalah hanya masalah kepedihan dan kenikmatan: ekonomi. Keringanan pajak besar-besaran telah diberikan di negara-negara tersebut sebagai insentif untuk membersihkan lahan. Apakah untuk perumahan? Tentu bukan. Untuk menyediakan *padang rumput bagi ternak yang akan diekspor sebagai daging sapi ke Amerika Serikat.* Kita mengimpor 10 persen daging sapi dari Amerika Tengah dan Amerika Selatan.* Untuk memenuhi kebutuhan ini, **hutan lindung dibabat dengan kecepatan satu hektar setiap lima detiknya.****

Ketidakefisienan penggunaan lahan untuk dijadikan padang rumput tersebut itulah salah satu keputusan jangka pendek yang paling merusak yang pernah diambil manusia. Kita justru membabat sumber kelangsungan hidup kita. Sadarkah Anda bahwa setiap kalinya Anda membeli sebuah hamburger seberat seperempat pon yang menggunakan daging sapi eks hutan lindung tersebut, itu mewakili perusakan lima puluh lima kaki (± 16 m) persegi hutan lindung tropis?*** Begitu hancur, *hutan lindung itu tidak akan pernah dapat digantikan lagi.* Lebih lanjut, **tingkat kepunahan spesies beberapa tahun yang lalu saja sudah mencapai 1.000** *per tahun karena penghancuran hutan lindung*—suatu serangan yang luar biasa terhadap ekosistem kita.

Apakah maksud dari semuanya itu? Hanya demi mendaurkan lebih banyak daging lewat tubuh kita, yang oleh ilmu pengetahuan kedokteran telah dinyatakan sebagai berhubungan langsung dengan pembunuh utama: penyakit jantung dan kanker. Statistik yang membuat *shock* adalah bahwa satu dari dua warga Amerika mati karena semacam penyakit jantung—rulet Rusia saja memberi Anda kesempatan hidup yang lebih baik daripada mengikuti standar diet Amerika! **Pada akhirnya, kita tidak bisa menghancurkan lingkungan eksternal kita tanpa menghancurkan lingkungan internal kita sendiri.**

*"Acres, USA", volume 15 #6, Juni 1985, dikutip dalam J. Robbins.
**Robbins, John, *Diet for a New America.*
***"The Fate of Our Planet", *Robbins Research Report,* Musim Gugur 1990, Robbins Research International, Inc. ® 1991.

Anda ingin menghentikan penghancuran hutan lindung kita? Anda ingin membantu memulihkan keseimbangan pelik dari ekosistem kita? Selain mengirimkan laporan keuangan pada organisasi-organisasi lingkungan seperti Greenpeace, hal yang paling besar kuasanya yang mungkin Anda lakukan adalah mengaitkan kepedihan dengan perilaku pribadi Anda yang mana pun, yang mengabadikan perusakan planet kita ini. Jelaslah bahwa salah satu langkahnya adalah mengurangi atau menghilangkan konsumsi daging hamburger. Boikot berhasil dalam industri tuna, dan boikot juga bisa berhasil dalam hal ini. Yang kita bicarakan bukan saja uang. Bumi kita sendiri yang menjadi taruhannya. **Ketahuilah bahwa keputusan-keputusan yang Anda ambil tentang apa yang Anda makan itu pun menentukan, dengan cara yang sepele tetapi tak dapat disangkal, hal-hal seperti berapa banyak karbon dioksida yang masuk ke atmosfer bumi kita dan berapa banyak spesies tumbuhan dan hewan yang akan mati setiap harinya.**

Sekarang marilah kita pelajari dampak keputusan-keputusan diet Anda terhadap tingkatan setempat. Mungkin Anda tinggal di sebuah wilayah, seperti saya, yang mengalami kekurangan air yang parah. Bahkan, dikatakan bahwa di abad kedua puluh satu ini, air akan menjadi emas masa depan, salah satu sumber daya yang paling berharga sekaligus langka. Mengapa terjadi di planet yang terutama didominasi oleh air? Alasannya dapat ditemukan dalam manajemen yang sangat buruk dalam sumber daya kita yang vital ini. Khususnya sehubungan dengan industri daging. Renungkanlah ini: **jumlah air yang digunakan untuk membesarkan seekor sapi muda saja sudah cukup untuk membuat kapal penghancur terapung!*** Di California, kami semua bekerja keras untuk menghemat air, mengambil langkah-langkah seperti tidak menyiram halaman dan memasang pembatas aliran air di kamar mandi. Semua tindakan ini penting, tetapi tahukah Anda bahwa dibutuhkan 5.214 galon air untuk menghasilkan 0,5 kg daging sapi California?** Ini berarti **Anda bisa menghemat air lebih banyak dengan tidak makan 0,5 kg daging sapi daripada tidak mandi selama satu tahun!***** Menurut ahli ekonomi Cornell, David Fields, dan rekannya, Robin Hur, "Setiap dolar yang dikeluarkan

*"The Browning of America", majalah *Newsweek,* 22 Februari 1981, dikutip dalam J. Robbins.
**"The Fate of Our Planet", Robbins Research Report.
***Angka ini mengasumsikan total 5.200 galon air digunakan oleh satu orang yang mandi lima kali seminggunya, 5 menit setiap kalinya, dengan rata-rata aliran 4 galon per menit. Robbins, John, *Diet for a New America.*

pemerintah negara bagian kepada para peternak, dalam bentuk subsidi irigasi, sebenarnya ditanggung oleh para pembayar pajak sebesar tujuh dolar, dalam bentuk berkurangnya upah, biaya hidup yang lebih tinggi, dan berkurangnya pendapatan mereka."* Apakah yang sanggup dilakukan satu orang untuk menghemat air lebih banyak? Jawabannya tampak jelas bagi saya: kurangilah konsumsi daging Anda.

Berikut adalah satu lagi yang perlu Anda renungkan. Tahukah Anda bahwa **lebih banyak energi yang dihabiskan oleh industri daging sapi daripada industri mana pun juga di Amerika Serikat?**** Persentase semua bahan baku yang Amerika Serikat curahkan untuk produksi ternak ternyata mencapai sepertiga dari seluruh konsumsi energi, dan **bahan bakar fosil yang dibutuhkan untuk menghasilkan 0,5 kg daging sapi itu kira-kira tiga puluh sembilan kali yang dibutuhkan untuk menghasilkan nilai protein yang sama pada kacang kedelai.** Seandainya Anda ingin menghemat energi, akan lebih bijaksana kalau Anda mengendarai kendaraan Anda ke restoran yang dekat daripada seandainya Anda berjalan kaki ke sana, ditunjang oleh kalori yang Anda konsumsikan dari seperempat pon daging sapi atau ayam yang dibesarkan dengan standar energi industri yang tidak efisien.

Anda prihatin dengan pabrik tenaga nuklir? **Seandainya kita mengurangi konsumsi daging kita dengan 50 persen, kita bisa sepenuhnya menghilangkan ketergantungan kita pada tenaga nuklir di seluruh penjuru Amerika Serikat, juga secara berarti atau bahkan sepenuhnya mengurangi ketergantungan kita akan minyak impor.*****

Suatu persoalan terakhir yang kita semua prihatinkan adalah kelaparan di dunia. Dengan 60 juta orang mati setiap tahunnya karena kelaparan, jelaslah sudah waktunya kita memeriksa seberapa efisienkah kita memanfaatkan sumber-sumber daya kita. Ingatlah, semua keputusan ada konsekuensinya, dan kecuali kita mempunyai pemahaman tentang dampak jangka panjangnya terhadap planet kita, kita akan mengambil keputusan-keputusan yang buruk.

Jumlah makanan yang dihasilkan di atas satu hektar lahan primer itu *sangat berkurang* ketika makanannya adalah daging sapi. **Luas lahan yang sama yang**

*Fields, David, and Robin Hur, "America's Appetite for Meat Is Ruining Our Water", majalah *Vegetarian Times,* Januari 1985.
**Spencer, Vivian, "Raw Materials in the United States Economy 1900-1977," Technical Paper 47, Dept. of Commerce, Dept. of Interior, Bureau of Mines, dikutip dalam J. Robbins.
***Robbins, John, *Diet for a New America*

akan menghasilkan 125 kg daging sapi, bisa menghasilkan *20.000* kg kentang—kira-kira sama dengan perbedaan antara memberi makan satu orang dengan 160 orang!* Sumber daya yang sama, yang digunakan untuk menghasilkan 0,5 kg daging sapi bisa menghasilkan 8 kg gandum.** **Lahan yang dibutuhkan untuk memberi makan seorang pemakan daging selama setahunnya adalah tiga seperempat hektar; untuk yang lebih banyak memakan sayur-sayuran, cukup setengah hektar; dan untuk pemakan sayuran murni, cukup seperenam hektar.***** Dengan kata lain, **satu hektar lahan bisa memberi makan dua puluh kali lipat orang kalau mereka semua hanya makan sayur-sayuran!** Empat puluh ribu anak kelaparan setiap harinya, padahal kita jelas-jelas mampu memberi mereka makan kalau saja kita kelola sumber daya kita dengan lebih efektif. Lebih dari itu, seandainya setiap warga Amerika mengurangi konsumsi dagingnya dengan 10 persen saja, jumlah orang yang bisa diberi makan menggunakan sumber-sumber daya yang terbebaskan dari beternak akan menjadi 100 juta!**** Itu cukup untuk memberi makan setiap pria, wanita, dan anak-anak di muka bumi ini—dan masih berlebih. Jelaslah kita masih harus menangani tantangan politik menyangkut pendistribusiannya, tetapi yang jelas makanannya tersedia. Akhirnya, salah satu sumber daya alam yang terpenting yang kita kuras akibat kebiasaan makan daging kita adalah lapisan atas tanah. Alam membutuhkan waktu 500 tahun untuk menciptakan satu inci lapisan atas tanah, dan beberapa tahun yang lalu saja kita sudah kehilangan satu inci setiap 16 tahun! Dua ratus tahun sebelum itu, negara kita mempunyai dua puluh satu inci lapisan atas tanah, dan saat itu tinggal enam inci.***** Jumlah hilangnya lapisan atas tanah yang berhubungan langsung dengan produksi ternak adalah 85 persen.****** Tanpa lapisan atas tanah yang memadai, rantai makanan kita ambruk, dan menyertainya juga kemampuan kita untuk bertahan hidup.

"Department of Agriculture, dikutip dalam J. Robbins.
**Robbins, John, *Diet for a New America.*
***Lappe, Frances Moore, *Diet for a Small Planet,* Ballantine Books, ® 1982, dikutip dalam J. Robbins.
****Lestet Brown dari Worldwatch Institute, dikutip oleh Resenberger, UNICEF, "State of the World's Children", disesuaikan dengan menggunakan angka 1988 dari USDA, *Agricultural Statistics* 1989, yang dikutip dalam J. Robbins.
*****Harnack, Curtis, "In Plymouth County, Iowa, the Rich Topsoil's Going Fast, Alas", harian *New York Times,* 11 Juli 1980, dikutip dalam J. Robbins.
******Hur, Robbin, Soil and Water Resources Conservation Act—Summary of Appraisal, USDA Review Draft, 1980, dikutip dalam J. Robbins.

Pertama kalinya saya membaca statistik tersebut, dan dampak negatif dari memakan daging terhadap lingkungan kita, adalah lewat teman baik saya, John Robbins (yang tidak ada hubungan darah dengan saya, tetapi kami benar-benar bersaudara dalam komitmen untuk menghasilkan perbedaan). John menulis sebuah buku, *Diet for a New America,* yang dinominasikan meraih penghargaan Pulitzer. Saya percaya bahwa bukunya itu layak dimiliki setiap rumah-tangga Amerika yang ingin menyadari efek-efek keputusan dan tindakan mereka setiap harinya.

Seperti yang dijelaskan oleh John tersebut, keputusan tentang apa yang kita makan itu adalah salah satu keputusan yang sangat mendalam efek prosesnya. Keputusan itu menggerakkan serangkaian kejadian dan kegiatan yang membentuk kualitas kehidupan di muka bumi ini. Anda mungkin bertanya, **"Mana mungkin satu orang bisa mengubah gelombang tantangan yang sedemikian besar?"** John mengatakan bahwa perjuangan ini akan dimenangkan bukan di Capitol Hill atau di ruang rapat dewan, melainkan oleh individu: "mereka yang berbelanja di pasar swalayan, yang mampir di konter daging, mengambil steik berharga $3,98 setiap 0,5 kg-nya, dan menyadari bahwa mereka memegang ilusi yang sangat mahal. Di balik label harga tersebut bersembunyi hutan lindung yang telah dibabat, pasokan makanan dan air bagi anak-anak kita, lapisan atas tanah bagi anak-anak kita, lingkungan masa depan anak-anak kita. Dan kita harus melihat steik tersebut dan mengatakan, *'Terlalu mahal harganya.'* **Kuasa sejati terletak dalam keputusan-keputusan yang Anda ambil di pasar swalayan dan di restoran dan di dapur Anda."***

AMBILLAH SIKAP

Dengan mengambil sikap, Anda bukan saja berhenti berpartisipasi dalam penyalahgunaan sumber-sumber daya kita, melainkan juga mengirimkan pesan yang jelas kepada bisnis-bisnis besar yang urat nadinya terkait dengan hamburger. Dalam tahun-tahun ketika itu, perusahaan-perusahaan seperti McDonald's dan Carl's Jr. (Carl Karcher Enterprises) telah mulai menanggapi perubahan-perubahan dalam selera konsumen dengan menawarkan selada dan hidangan alternatif lainnya. Ketika itu McDonald's juga telah berhenti menggunakan wadah polistiren untuk hidangannya, dan sebagai akibatnya

*"The Fate of Our Planet", *Robbins Research Report*

diperkirakan bahwa mereka telah mengurangi produksi hidrokarbon sebesar 25 persen, menghasilkan perbedaan yang terukur demi lingkungan yang lebih baik. Sebagai konsumen, gunakanlah keterampilan yang telah Anda pelajari dalam buku ini untuk menghasilkan perubahan positif: ketahuilah apa yang Anda inginkan, gunakanlah daya beli Anda sebagai daya ungkit untuk menginterupsi pola-pola yang merusak, membuat perusahaan-perusahaan untuk mencari alternatif lain, dan menguatkan mereka untuk perilaku yang diinginkan dengan membeli produk dan jasa mereka.

AJARILAH ANAK-ANAK ANDA DENGAN BAIK—PIMPINLAH DENGAN TELADAN

Seperti halnya dengan tantangan mana pun, persoalan lingkungan kita menuntut pendidikan dan tindakan untuk menciptakan perubahan. Sayangnya, ide kebanyakan orang tentang pendidikan terkait dengan keberadaan di sekolah, dan mereka berhenti belajar begitu mereka lulus—atau bahkan sebelum mereka lulus! Demikian banyak guru yang sebelumnya mempunyai visi menghasilkan perbedaan, akhirnya jatuh ke dalam perangkap ketidakberdayaan yang dipelajari akibat berupaya menangani kebijakan-kebijakan pengurusan yang menghambat dan tidak siap menangani persoalan kepribadian dan kehidupan nyata yang dihadapi murid-murid mereka.

Akan tetapi, dalam buku ini Anda telah mempelajari banyak model kesempurnaan dari siapa kita bisa belajar. Lalu, bagaimanakah kita bisa menghasilkan perbedaan? Kita masing-masing bisa mengambil peran aktif dalam menentukan kualitas pendidikan anak-anak kita. Dapatkah guru anak-anak Anda diuntungkan dengan memahami kuasa pertanyaan, metafora global, Perbendaharaan Kata Transformasional, nilai-nilai, aturan-aturan, dan pengkondisian? Bagikanlah apa yang telah Anda pelajari, maka Anda bisa benar-benar menghasilkan perbedaan dalam bidang ini.

Yang terpenting, kita harus mengajarkan kepada anak-anak kita, konsekuensi dari tindakan mereka. Kita harus menyadarkan mereka akan dampak mereka pada tingkatan individual atau setempat dan, secara kolektif, dampak mereka pada tingkatan global. Jangan pernah membiarkan mereka jatuh ke dalam perangkap berpikir bahwa tindakan-tindakan mereka tidak menghasilkan perbedaan—kalau ada sesuatu yang saya coba sampaikan dalam

buku ini, itu adalah bahwa bahkan **keputusan-keputusan yang kecil dan tindakan-tindakan yang kecil pun, kalau diambil secara konsisten, bisa mendatangkan konsekuensi-konsekuensi yang jauh jangkauannya.**

Salah satu cara terbaik untuk memastikan anak Anda bertumbuh dengan harga diri yang sehat adalah *menunjukkan* kepadanya bahwa keputusan-keputusannya dan tindakan-tindakannya, kalau diambil secara konsisten, menghasilkan perbedaan besar. Bagaimana caranya? **Tunjukkanlah apa yang mungkin dengan menjadi teladan.** Tunjukkanlah bagi anak-anak Anda, efek dari mengajukan pertanyaan yang memberdayakan, hidup menurut nilai-nilai dan aturan-aturan yang telah secara sadar Anda pilih, dan menggunakan semua strategi lain yang telah Anda pelajari sejauh ini.

Demikian banyak caranya kita berkontribusi. Janganlah menunggu hingga kita mempunyai rencana besar untuk menghasilkan perbedaan. Kita bisa memberikan dampak dalam sekejap, dalam melakukan hal-hal terkecil, menjadikan apa yang sering kali keputusan-keputusan tidak berarti tampaknya. Benar bahwa sebagian besar pahlawan kita tersembunyi di balik apa yang tampaknya tindakan kecil yang dilakukan secara konsisten. Lihatlah ke sekeliling Anda. Ada pahlawan di mana-mana, tetapi kita tidak mengakui mereka dengan pujian yang pantas mereka dapatkan karena melaksanakan tugas mereka setiap harinya. Pria wanita yang bekerja setiap harinya sebagai petugas polisi itu jelas-jelas pahlawan. Mereka melindungi kita, mereka menciptakan rasa aman bagi kita, tetapi banyak orang yang memandang mereka sebagai musuh. Pemadam kebakaran juga pahlawan, tetapi umumnya kita tidak memandang mereka demikian kecuali kita mendapati diri kita dalam situasi darurat. Prinsip yang sama juga berlaku untuk para pengemudi ambulans, para penerus informasi darurat 911, para penasihat intervensi krisis, dan masih banyak lagi pahlawan yang kurang diakui jasanya.

Sekadar siap saja sudah bisa menghasilkan perbedaan. Misalnya, bagaimanakah perasaan Anda seandainya seseorang terkena serangan jantung di hadapan Anda, dan Anda tahu apa yang harus Anda lakukan untuk menolongnya, termasuk memberikan pernapasan buatan? Bagaimanakah seandainya upaya Anda untuk membuat darahnya tetap beredar, walaupun kelihatannya sudah tidak ada lagi tanda-tanda kehidupan, ternyata berhasil menyelamatkan nyawanya? Saya jamin satu hal: perasaan berkontribusi yang akan Anda alami dari pengalaman tersebut akan memberi Anda rasa penuh dan sukacita yang

lebih besar daripada apa pun yang pernah Anda alami seumur hidup Anda—lebih besar daripada pengakuan apa pun yang mungkin diberikan orang kepada Anda, lebih besar daripada uang sebanyak apa pun yang mungkin Anda dapatkan, lebih besar daripada prestasi apa pun yang mungkin Anda raih.

Itu hanyalah beberapa contoh yang dramatis. Adakah cara-cara lain Anda bisa berkontribusi? Tentu! Anda bisa menjadi pahlawan hanya dengan menjadi *pembangun sesama,* yaitu, dengan memperhatikan orang di sekeliling Anda dan memberi mereka dukungan, dorongan, atau mengingatkan mereka tentang siapa mereka sesungguhnya. Bagaimana seandainya Anda sedang di toko kelontong, dan bukannya bolak-balik tanpa tujuan antara sayur *artichokes* dengan buah *zucchini,* Anda benar-benar memperhatikan dan *mengakui* setiap orang yang berpapasan dengan Anda dengan senyum ceria? Bagaimanakah seandainya Anda memberikan pujian tulus kepada seorang yang tidak Anda kenal? Mungkinkah, saat itu, Anda mengubah kondisi emosionalnya sedemikian rupa sehingga ia bisa meneruskan senyuman atau pujian Anda itu kepada orang lain yang mereka lihat? Mungkin kepada anak-anak *mereka}* Mungkinkah ada efek proses yang digerakkan oleh satu tindakan tersebut?

Demikian banyak cara-cara sederhana untuk menghasilkan perbedaan. Kita tidak perlu sengaja menyelamatkan nyawa seseorang. Akan tetapi, mungkin membuat orang tersenyum saja sudah bisa menyelamatkan nyawanya, atau setidaknya membuatnya menikmati kehidupan yang sudah ada. Apa sajakah cara sederhana yang bisa Anda lakukan untuk menghasilkan perbedaan hari ini? Dalam perjalanan pulang dari tempat kerja, bagaimanakah seandainya Anda mampir di rumah jompo, masuk, dan mengajak mereka bercakap-cakap? Bagaimanakah perasaan mereka seandainya Anda tanya, "Apa sajakah pelajaran terpenting yang telah Anda petik dalam kehidupan Anda?" Saya berani bertaruh bahwa mereka akan banyak bercerita! Bagaimanakah seandainya Anda mampir di rumah sakit komunitas, membezuk seorang pasien dan membantu mencerahkan harinya? Meskipun Anda tidak melakukan apa-apa selain *mendengarkan,* Anda sudah menjadi pahlawannya.

Mengapa demikian banyak orang takut mengambil langkah-langkah yang sekecil itu untuk menolong sesamanya? Salah satu alasan paling umum adalah karena mereka pada dasarnya malu untuk melakukan sesuatu yang tidak pasti. Mereka takut ditolak atau tampak bodoh. Tetapi tahu tidak? **Kalau Anda ingin bertanding dan menang, Anda harus bermain habis-habisan. Anda**

harus bersedia merasa tolol, dan Anda harus bersedia mencoba hal-hal yang belum tentu efektif—dan kalau toh tidak efektif, bersedia mengubah pendekatan Anda. Kalau tidak, mana mungkin Anda berinovasi, mana mungkin Anda bertumbuh, mana mungkin Anda menemukan siapa Anda sesungguhnya?

"Anda tidak mungkin menjalani hari yang sempurna tanpa melakukan sesuatu bagi seseorang yang takkan pernah sanggup membalas budi Anda."

—JOHN WOODEN

Kalau kita ingin mengubah kualitas kehidupan di negara kita, maka jelaslah kita harus mempengaruhi sistem-sistem nilai dari sejumlah besar orang. Masa depan kita berada di tangan muda-mudi kita. Nilai-nilai mereka suatu hari kelak akan menjadi nilai-nilai masyarakat. Ketika saya menulis kata-kata tersebut, Presiden Bush telah menandatangani sebuah dokumen yang menawarkan kesempatan unik bagi kita kalau kita memaksimalkan penggunaannya. Dokumen tersebut disebut National and Community Service Act (Undang-undang Pelayanan Nasional dan Komunitas) tahun 1990 yang dimaksudkan untuk menyediakan dana program, pelatihan, dan bantuan teknis untuk memungkinkan komunitas-komunitas mengembangkan dan memperluas peluang-peluang pelayanan. Sementara undang-undang tersebut mendorong semua warga untuk memberikan waktu, talenta, dan energi mereka, undang-undang tersebut ditujukan khususnya untuk melibatkan kaum muda dalam berbagai proyek yang layak.

Renungkanlah rasa berkontribusi yang akan dialami kaum muda itu dengan membantu warga lansia, mereka yang cacat fisik, pasien-pasien kanker, mereka yang secara fungsional buta huruf, dan yang lainnya. Lewat pengalaman berkontribusi setiap harinya, identitas dan takdir kaum muda itu akan sangat terpengaruh. **Begitu tersentuh oleh rasa syukur sesama manusia, kehidupan mereka akan mengalami transformasi selamanya.** Bisa Anda bayangkan dampaknya kalau mayoritas kaum muda kita mendapatkan pengalaman ini?

Sungguh, efek proses yang paling ampuh yang akan pernah Anda gerakkan adalah rasa berkontribusi Anda yang baru tumbuh. Kita semua perlu melampaui dorongan-dorongan dasar kita untuk menghindarkan kepedihan dan mendapatkan kenikmatan. Saya percaya bahwa dalam bagian diri kita yang

terdalam, kita semua ingin melakukan apa yang kita yakini sebagai kebenaran, untuk melampaui diri sendiri, untuk membagikan energi, waktu, emosi, dan modal kita demi maksud yang lebih besar. Kita harus memenuhi kebutuhan moral dan spiritual kita meskipun itu membawakan kepedihan dalam jangka pendek. Kita menanggapi bukan saja kebutuhan-kebutuhan psikologis kita, melainkan juga keharusan moral kita untuk melakukan lebih dan menjadi lebih daripada yang diharapkan siapa pun. Tidak ada yang memberi kita kepuasan pribadi yang lebih besar daripada berkontribusi. Memberi secara tidak mementingkan diri sendiri itulah landasan dari kepenuhan.

Kuasa program-program seperti itu adalah bahwa dengan memberi bagi sesama secara berkesinambungan, kita mulai mengorientasikan ulang nilai-nilai kita pada pentingnya berkontribusi. Sebagai sebuah negara, kalau kita rangkul nilai yang satu ini, itu bisa mengubah wajah bangsa kita dan mengembangkan pengaruh kita di dunia. Akan tetapi, janganlah membatasi diri pada struktur program-program yang didukung pemerintah. Demikian banyak organisasi yang mempunyai kebutuhan luar biasa akan sumber daya manusia dan keahlian, serta sumber-sumber daya keuangan dan fisik. Bayangkan dampaknya, terlepas dari adanya imbalan atau tidak, warga Amerika secara keseluruhan menjadikan berkontribusi itu suatu keharusan. Sadarkah Anda bahwa seandainya semua orang di Amerika (kecuali yang masih sangat kecil dan yang sudah lansia) memberi kontribusi hanya tiga jam saja seminggunya, kita akan menuai imbalan lebih dari 320 *juta* jam dari tenaga yang sangat dibutuhkan untuk bidang-bidang yang paling membutuhkannya? Seandainya kita semua memberi kontribusi lima jam, angkanya akan melonjak menjadi satu *miliar* jam, yang bernilai *triliunan* dolar! Apakah menurut Anda kita bisa menangani beberapa tantangan sosial dengan komitmen seperti itu?

Memberikan kontribusi waktu Anda bagi salah satu yang berikut ini jelas akan mengubah persepsi Anda tentang siapa Anda dan akan mendorong Anda di jalan menjadi pahlawan.

KARUNIA KEMUNGKINAN: UNDANGAN UNTUK BERKONTRIBUSI

Bagaimanakah kita merangkul mereka yang tidak mempunyai tempat tinggal (tunawisma), menyembuhkan kejahatan, membangkitkan semangat warga

ANTARA LAIN ...

Berikut adalah beberapa cara Anda bisa membantu. Sedikit waktu saja sudah bisa menghasilkan perbedaan besar. Renungkanlah kemungkinan membagikan beberapa jam seminggunya atau beberapa jam sebulannya untuk salah satu bidang berikut di komunitas Anda:

Program-program untuk mereka yang cacat mental dan fisik

Les tambahan untuk keterampilan-keterampilan dasar

Penitipan anak

Pendaftaran pemilih

Patroli warga sukarela (Siskamling)

Pekerjaan perpustakaan-menata rak, menyusun katalog

Pendistribusian buku kepada mereka yang harus tinggal di tempat tidur

Penghematan energi

Pemeliharaan taman

Kebersihan lingkungan

Pengumpulan dana

Pendidikan tentang obat-obatan

Konseling lewat nomor *hotline*

Program-program persaudaraan

Adopsi keluarga internasional

Program-program jangkauan

Bantuan darurat

Mengecat dan mendekor gedung

Program-program orangtua asuh

Museum kesenian dan kebudayaan

Menampung murid-murid pertukaran luar negeri

Program-program daur ulang

lansia, dan memobilisasikan kaum muda? Suatu kesempatan yang menyenangkan bagi warga Amerika untuk berkontribusi adalah bermitra dengan saya lewat **The Anthony Robbins Foundation.** Kami adalah organisasi yang tidak mencari keuntungan, yang dibentuk untuk menciptakan koalisi profesional-profesional yang peduli, yang telah berkomitmen untuk secara konsisten menjangkau dan membantu orang-orang yang sering kali terlupakan oleh masyarakat. Kami secara agresif berupaya menghasilkan perbedaan dalam kualitas kehidupan anak-anak, mereka yang tidak bertempat tinggal, populasi penjara, dan warga lansia. Yayasan kami ini didedikasikan untuk memberikan sumber-sumber daya terbaik untuk inspirasi, pendidikan, pelatihan, dan pengembangan bagi anggota-anggota masyarakat yang penting tersebut. Saya mendirikannya sebagai akibat dari pengalaman hidup saya sendiri.

Bertahun-tahun yang lalu, saya memutuskan bahwa **berkontribusi bukanlah kewajiban; itu adalah kesempatan untuk membalas budi.** Ketika saya berusia sebelas tahun, keluarga saya tidak mempunyai cukup uang untuk mengadakan perayaan Thanksgiving tradisional, dan sebuah organisasi amal mengirimkan makanan ke rumah kami. Sejak saat itu, membantu orang yang kelaparan dan yang tidak bertempat tinggal telah menjadi salah satu misi untuk saya mendedikasikan kehidupan saya dan setiap perayaan Thanksgiving sejak saya berusia delapan belas tahun, saya menyiapkan dan saya mengirimkan keranjang makanan bagi keluarga-keluarga yang kekurangan. Juga pada usia delapan belas tahun itulah saya pertama kalinya bergabung dengan sistem dukungan penjara Chino. Sebagai akibat dari pelayanan komunitas saya tersebut, saya membentuk identitas sebagai pemerhati kesejahteraan sesama, seseorang yang benar-benar mau menghasilkan perbedaan, seseorang yang berkomitmen. Itu meningkatkan harga diri saya, integritas saya, dan kapasitas saya untuk memberi lebih kepada sesama juga. Selain itu juga memungkinkan saya untuk menginspirasi sesama supaya melakukannya.

Karena publikasi yang luar biasa yang telah diberikan oleh buku-buku saya, kaset-kaset saya, dan pertunjukan televisi saya', setiap harinya saya menerima surat dari orang-orang di seluruh dunia yang meminta bantuan. Beberapa transformasi yang paling mendalam dan paling menggugah yang saya dengar adalah yang dialami para tahanan dan mereka yang sudah mempunyai tempat tinggal. **Akibatnya, Yayasan kami ini telah menyediakan salinan cuma-cuma dari perpustakaan audio tiga puluh hari saya, *Personal Power,* serta**

salinan buku pertama saya, *Kuasa Tak Terbatas,* **bagi setiap sistem penjara di Amerika Serikat.** Mulai penulisan ini, yayasan kami sedang dalam proses menghubungi setiap tempat penampungan orang-orang yang tidak bertempat tinggal di negara ini untuk menawarkan hal yang sama. Saya telah memberikan 10 persen dari royalti buku ini bagi Yayasan kami untuk membiayai pendistribusian kaset tersebut. Selain itu, Anthony Robbins & Associates,™ para pemegang waralaba yang menjadi perwakilan saya dengan seminar-seminar saya yang berbasis video di seluruh penjuru Amerika Serikat, berkomitmen untuk mengadakan hingga dua program setahunnya di komunitasnya masing-masing secara cuma-cuma. Program-program ini diadakan di penjara-penjara, di tempat penampungan orang yang tidak bertempat tinggal, di sekolah menengah, dan di pusat-pusat warga lansia.

Kalau Anda ingin bergabung dengan kami, silakan hubungi Yayasan kami, dan jajaki kemungkinan Anda mendaftarkan diri dalam program Commit-2 kami tersebut. Itu adalah cara yang sederhana dan seimbang untuk membuat diri Anda sendiri bertumbuh secara pribadi sekaligus berkontribusi dengan cara yang benar-benar menghasilkan perbedaan. Lewat Commit-2 Anda bisa memberikan kemungkinan kepada sesama, lewat komitmen bulanan untuk secara singkat mengunjungi seorang tahanan, seorang warga lansia, seorang dewasa atau anak-anak yang tidak bertempat tinggal, dan menjadi sahabat sejati mereka. Anda juga bisa berkomitmen untuk membantu mendukung salah satu program tahunan kami. Kami mensponsori **Program Kepemimpinan Kaum Muda, Brigade Keranjang** Thanksgiving, seminar-seminar di penjara, dan proyek bagi warga lansia, yaitu **Proyek Hikmat** (informasi lebih lanjut akan diberikan dalam bab ini).

Tentunya, Anda tidak terbatas bekerja sama dengan Yayasan kami untuk menghasilkan perbedaan. Ada organisasi-organisasi di komunitas Anda sekarang ini yang juga membutuhkan bantuan Anda. Bahkan, saya telah merancang Yayasan saya tersebut untuk memberdayakan organisasi-organisasi setempat yang sudah ada agar sukses. Anggota-anggota Yayasan kami dilatih untuk menghasilkan perbedaan yang terukur bagi orang-orang yang mereka bimbing setiap bulannya. Sementara dibutuhkan gaya bimbingan yang berbeda untuk tantangan yang berbeda, ada beberapa prinsip yang universal sifatnya. Kita semua perlu menaikkan standar kita, mengubah anggapan kita, dan mengembangkan strategi-strategi baru untuk sukses pribadi. Dalam membantu sesama,

kita perlu memberikan *pengetahuan yang mendalam*—pembedaan-pembedaan dasar yang sederhana, yang langsung bisa meningkatkan kualitas kehidupan mereka. Sering kali mereka perlu menerobos ketidakberdayaan yang dipelajari dan mengembangkan identitas baru. Semuanya itulah keterampilan dan strategi yang membentuk tulang punggung teknologi saya, dan oleh karenanya kami mau semua yang terlibat dalam program ini juga menguasai keterampilan-keterampilan tersebut.

"Hanya mereka yang telah mempelajari kuasa kontribusi yang tulus dan tidak mementingkan diri sendirilah yang mengalami sukacita kehidupan yang terdalam: kepenuhan sejati."

—ANTHONY ROBBINS

Kalau seorang biarawati dari Albania yang sederhana, tanpa sumber daya selain iman dan komitmennya, bisa secara positif mempengaruhi kehidupan demikian banyak orang, tentunya kita pun bisa menangani tantangan apa pun yang kita hadapi. Kalau Ed Roberts bisa keluar dari paru-paru besinya setiap paginya untuk mencari tahu bagaimana caranya mengubah sikap seluruh bangsa terhadap mereka yang cacat fisik—dan berhasil—mungkin kita pun bisa menjadi pahlawan. Kalau satu orang bisa secara mandiri memobilisasi sebuah bangsa lewat kaset video dan investasi hanya $800 untuk menghentikan pembantaian terhadap lumba-lumba, mungkin kita juga bisa menggerakkan efek-efek yang besar kuasanya. Sering kali kita tidak tahu ke mana rantai kejadian itu akan menuntun kita. Percayalah intuisi Anda dan berikanlah hati Anda; Anda akan takjub melihat mukjizat-mukjizat yang akan terjadi.

Kalau saja Anda mau berkomitmen untuk memberikan satu dua jam setiap bulannya, itu akan meningkatkan identitas Anda dan Anda akan merasa pasti bahwa Anda adalah "tipe orang" yang benar-benar peduli, yang sengaja mengambil tindakan untuk menghasilkan perbedaan. Anda akan menemukan bahwa Anda *tidak mempunyai masalah* dalam bisnis Anda, sebab Anda telah melihat apa saja masalah nyata itu. Kekecewaan yang Anda kira Anda alami karena harga saham Anda anjlok hari ini cenderung menghilang ketika Anda membantu seorang pria yang tak berkaki ke tempat tidurnya, atau ketika Anda menggendong seorang bayi penderita AIDS.

"Sesungguhnya, sangat besar kasih karunia yang menyertai sebuah pemberian kecil; dan sangat berharga semua hal yang berasal dari teman."

—THEOCRITUS

Begitu Anda menguasai unsur-unsur buku ini, kemampuan Anda untuk menangani tantangan-tantangan Anda sendiri menjadi fokus minor. Apa yang dahulu sulit menjadi mudah. Saat ini, Anda akan menemukan diri Anda mengarahkan kembali energi Anda dari berkonsentrasi terutama kepada diri sendiri untuk meningkatkan apa yang terjadi dalam keluarga Anda, komunitas Anda, dan mungkin dunia di sekeliling Anda. Satu-satunya cara untuk itu dengan kepenuhan yang langgeng adalah lewat kontribusi yang tidak mementingkan diri sendiri. **Jadi janganlah mencari pahlawan; jadilah pahlawan!** Anda tidak perlu menjadi Ibu Teresa (walaupun Anda bisa kalau mau!)

Akan tetapi, hati-hatilah dengan *keseimbangan.* **Upayakanlah keseimbangan daripada kesempurnaan.** Kebanyakan orang hidup di dunia hitam putih di mana mereka pikir apakah mereka itu sukarelawan tanpa kehidupan sendiri, atau hanya orang materialistik yang berorientasi pada pencapaian, yang tidak peduli untuk menghasilkan perbedaan. Jangan jatuh ke dalam perangkap ini. Kehidupan adalah keseimbangan antara memberi dengan menerima, antara mengurus diri sendiri dengan mengurus orang lain. Benar, berikanlah sebagian waktu, modal, dan energi Anda kepada mereka yang benar-benar membutuhkannya—tetapi bersedialah juga untuk memberi kepada *diri Anda sendiri.* Dan lakukanlah itu dengan sukacita, bukan dengan rasa bersalah. **Anda tidak perlu memikul beban dunia di pundak Anda. Lebih banyak orang yang akan berkontribusi seandainya saja mereka sadar bahwa mereka tidak perlu mengorbankan apa pun untuk melakukannya. Jadi, lakukanlah sedikit, dan ketahuilah bahwa itu bisa sangat besar artinya.** Seandainya semua orang melakukan ini, akan lebih sedikit orang yang harus berbuat banyak, dan akan lebih banyak orang yang tertolong!

Lain kali Anda melihat seseorang kesulitan, daripada merasa bersalah karena \nda mempunyai demikian banyak berkat sementara ia tidak, rasakanlah *kesenangan* bahwa Anda mungkin bisa melakukan sesuatu yang kecil yang bisa membuatnya berpikir tentang dirinya sendiri dengan cara yang baru atau sekadar merasa dihargai atau dikasihi. Anda tidak perlu mendedikasikan seluruh kehidupan Anda untuk itu. Intinya bersikaplah peka; belajarlah

mengajukan pertanyaan-pertanyaan baru yang akan memberdayakan sesama Anda; sentuhlah mereka dengan cara baru. Manfaatkanlah kesempatan yang ada, maka berkontribusi akan menjadi suatu kesenangan daripada beban.

Saya sering berjumpa dengan orang yang hidup dalam kepedihan karena terus saja fokus pada ketidakadilan dalam kehidupan ini. Bagaimana bisa, seorang anak dilahirkan buta, tanpa kesempatan untuk mengalami ajaibnya



pelangi? Bagaimana bisa, seseorang yang belum pernah melukai siapa pun seumur hidupnya, menjadi korban penembakan dari mobil yang melaju? **Makna dan maksud di balik kejadian tertentu** memang **tidak mungkin kita ketahui. Inilah ujian iman yang paling hakiki.** Kita harus percaya bahwa semua orang dalam kehidupan di muka bumi ini berada di sini untuk memetik pelajaran yang berbeda-beda pada saat yang berbeda-beda, bahwa pengalaman baik dan buruk hanyalah persepsi manusia sendiri. Beberapa pengalaman terburuk Anda nyatanya justru menjadi yang terbaik. Pengalaman-pengalaman tersebutlah yang memahat Anda, melatih Anda, mengembangkan kepekaan Anda, dan mengarahkan Anda sedemikian rupa sehingga mempengaruhi takdir Anda yang paling hakiki. Ingatlah pepatah, "Ketika sang murid siap, sang guru akan muncul." Demikianlah, tepat ketika Anda berpikir bahwa Anda adalah gurunya, cobalah lihat lagi—mungkin Anda ditempatkan di sana untuk mempelajari sesuatu dari orang yang demikian sibuk Anda ajari itu!

"Seharusnya kita sudah diberi tahu, sejak semula kehidupan kita, bahwa kita pasti mati. Maka kita mungkin akan menjalani kehidupan kita dengan sepenuhnya, setiap harinya. Lakukanlah! Menurut soya, apa pun yang ingin Anda lakukan, lakukanlah itu sekarang! Hari esok hanya sekian saja."

—MICHAEL LANDON

Apakah pesannya? *Jalanilah kehidupan Anda dengan sepenuhnya mumpung Anda masih di bumi sini.* Alamilah segalanya. Uruslah diri sendiri dan teman-teman Anda. Bergembiralah, gila-gilaanlah, bersikap anehlah. Alamilah kegagalan! Toh Anda pasti akan mengalaminya, jadi lebih baik Anda nikmati saja prosesnya! Manfaatkanlah kesempatan untuk belajar dari kekeliruan Anda: temukanlah penyebab masalah Anda dan hapuskanlah itu. Jangan mencoba menjadi sempurna; intinya jadilah teladan yang sangat baik sebagai *manusia.* Teruslah temukan cara-cara untuk meningkatkan diri sendiri. Praktikkanlah disiplin CANI!; jadilah pelajar seumur hidup. Luangkanlah waktu sekarang untuk membentuk Sistem Utama Anda sehingga permainan hidup ini bisa Anda menangkan. Biarlah kemanusiawian Anda—kepedulian Anda terhadap diri sendiri maupun orang lain—menjadi prinsip yang memandu kehidupan Anda, tetapi janganlah terlalu serius menanggapi kehidupan sehingga Anda kehilangan kuasa spontanitas, kesenangan yang datang dari bersikap konyol dan menjadi kanak-kanak.

Nadine Stair yang ketika itu sudah berusia delapan puluh enam tahun mengatakannya paling baik:

"Seandainya saya harus mengulang lagi kehidupan saya dari awal, saya akan lebih berani membuat kesalahan. Saya akan lebih rileks. Saya akan lebih rileks. Saya akan lebih fleksibel. Saya akan lebih konyol daripada yang selama ini. Saya akan lebih tidak serius menanggapi segalanya. Saya akan memanfaatkan lebih banyak kesempatan, saya akan lebih banyak bepergian, saya akan mendaki lebih banyak gunung dan berenang di lebih banyak sungai. Saya akan makan es krim lebih banyak dan makan kacang

lebih sedikit. Mungkin saya akan mengalami lebih banyak masalah yang aktual dan mengalami lebih sedikit masalah yang imajiner. Sebab, selama ini saya ini tipe orang yang menggunakan akal budi dan waras, jam demi jam, hari demi hari.

Oh, sempat juga sih saya mengalami momen-momen menakjubkan. Seandainya saya harus mengulang lagi dari awal, saya akan mengalami lebih banyak momen menakjubkan itu. Bahkan, saya akan mencoba tidak mengalami yang lainnya-hanya momen demi momen, daripada hidup bertahun-tahun ke depan setiap harinya. Selama ini saya adalah tipe orang yang tidak pernah pergi ke mana-mana tanpa membawa termometer, termos air panas, jas hujan, dan jaket parasit. Seandainya saya bisa mengulangnya lagi, saya akan membawa bekal lebih ringan kalau bepergian.

Seandainya saya harus mengulang lagi kehidupan saya dari awal, saya akan bertelanjang kaki lebih awal di musim semi dan terus bertelanjang kaki lebih lama setelah musim gugur dimulai. Saya akan lebih sering pergi ke tempat dansa, saya akan lebih sering naik komidi putar, saya akan memetik lebih banyak bunga daisy."

—NADINE STAIR

Bagaimanakah Anda ingin dikenang? Sebagai raksasakah? Mulailah bertindak demikian sekarang juga! Tunggu apa lagi? Jalanilah setiap harinya seolah-olah itu adalah hari terpenting dalam kehidupan Anda, maka Anda akan mengalami sukacita pada tingkatan yang sama sekali baru. Ada orang yang mencoba menghemat energi mereka sehingga lebih tahan lama. Entah bagaimana dengan Anda, tetapi saya percaya bahwa yang terpenting sekarang bukanlah berapa lama usia kita, melainkan *bagaimana* kita hidup. Saya lebih memilih usang daripada karatan! Biarlah ajal menemukan kita sedang mendaki sebuah gunung baru.

Menurut saya, salah satu karunia terbesar yang telah dianugerahkan sang Pencipta kepada kita adalah karunia dalam memperkirakan dan ketegangan berharap. Betapa membosankan kehidupan ini seandainya kita sudah lebih dahulu mengetahui bagaimana jadinya nanti! Sesungguhnya, dalam kehidupan ini, kita *tidak pernah* mengetahui apa yang akan terjadi selanjutnya! Dalam beberapa momen selanjutnya bisa saja terjadi sesuatu yang bisa mengubah keseluruhan arah dan kualitas kehidupan Anda dalam sekejap. Kita harus belajar mencintai perubahan, sebab perubahan itulah satu-satunya hal yang pasti.

Apakah yang dapat mengubah kehidupan Anda? Banyak hal: momen Anda merenung dan mengambil beberapa keputusan setelah selesai membaca buku ini bisa mengubah segalanya. Demikian pula percakapan dengan seorang teman, sebuah kaset, seminar, sebuah film, atau sebuah "masalah" yang sedemikian rupa, yang membuat Anda berkembang dan menjadi lebih. Inilah kebangkitan yang Anda butuhkan. Oleh karena itu, hiduplah dengan sikap berharap yang positif, mengetahui bahwa segalanya yang terjadi dalam kehidupan Anda itu bermanfaat bagi Anda entah dalam hal apa. **Ketahuilah bahwa Anda dipandu di jalan pertumbuhan dan pembelajaran yang tidak pernah berakhir, dan menyertainya juga, jalan kasih yang abadi.**

Akhirnya, sementara saya meninggalkan Anda sekarang, saya hanya ingin mengatakan betapa saya menghormati dan menghargai Anda sebagai seorang individu. Kita belum pernah berjumpa, tetapi seolah-olah sudah lama kenal bukan? Sementara kita mungkin belum pernah berjumpa langsung, yang jelas kita telah saling menyentuh hati satu sama lain. Anda telah memberi saya karunia hebat berupa membiarkan saya membagikan bagian-bagian dari kehidupan saya serta keterampilan saya, dan setulusnya saya berharap Anda tergugah secara istimewa oleh beberapa hal yang saya bagikan tersebut. Kalau sekarang Anda mau menggunakan strategi-strategi tersebut untuk meningkatkan kualitas kehidupan Anda, maka saya sudah akan merasa sangat mujur.

Saya harap Anda mau menjaga hubungan dengan saya. Saya harap Anda mau menulis surat kepada saya atau berjumpa langsung di seminar, di acara Yayasan kami, atau secara kebetulan berjumpa. Pastikanlah Anda memperkenalkan diri. Saya menantikan perjumpaan dengan Anda dan mendengar kisah sukses kehidupan Anda.

Hingga nanti, ingatlah untuk mengharapkan mukjizat ... sebab Anda sendiri adalah salah satunya. Jadilah pembawa terang dan kuasa kebaikan. Sekarang saya meneruskan obornya kepada Anda. Bagikanlah karunia-karunia Anda; bagikanlah gairah Anda. Dan semoga Allah memberkati Anda.

"Suatu hari kelak, setelah kita menguasai angin, gelombang, dan gravitasi, kita akan mengendalikan bagi Allah energi kasih. Maka, untuk kedua kalinya dalam sejarah dunia, manusia akan menemukan api."

—TEILHARD DE CHARDIN



ANTHONY ROBBINS FOUNDATION

The Anthony Robbins Foundation adalah organisasi yang tidak mencari keuntungan, yang dibentuk untuk menciptakan koalisi profesional yang peduli, yang telah berkomitmen untuk secara konsisten menjangkau dan membantu orang-orang yang sering terlupakan oleh masyarakat.

Secara spesifik, kami secara agresif berupaya menghasilkan perbedaan dalam kualitas kehidupan bagi anak-anak, mereka yang tidak bertempat tinggal, populasi penjara, dan warga lansia.

The Anthony Robbins Foundation didedikasikan untuk menyediakan sumber daya terbaik untuk inspirasi, pendidikan, pelatihan, dan pengembangan bagi anggota-anggota masyarakat yang penting tersebut.

VISI YANG DIREALISASIKAN

Yayasan ini adalah impian seumur hidup yang telah menjadi kenyataan bagi Tuan Robbins. Ia telah menjadi pemerhati kesejahteraan sesama sejak usia 18 tahun dan telah bekerja giat dengan Bala Keselamatan di South Bronx dan Brooklyn serta dengan mereka yang tidak mempunyai tempat tinggal di Hawaii dan kawasan San Diego. Sekarang ini, kami menawarkan salinan cuma-cuma dari perpustakaan audio "Personal Power"-nya yang sangat sukses, serta salinan buku paling larisnya, Kuasa Tak Terbatas, kepada setiap tempat penampungan orang yang tidak bertempat tinggal dan penjara federal. Pembelian Anda atas buku ini juga berkontribusi bagi Yayasan ini: 10% dari semua royalti Anthony Robbins dari Bangunkan Kuasa Raksasa di Dalam Diri akan disumbangkan untuk membiayai upaya-upaya Yayasan ini.

DUKUNGAN BAGI KOMUNITAS-KOMUNITAS DI SELURUH PENJURU AMERIKA SERIKAT

Selain itu, rekan-rekan pemegang waralaba Anthony Robbins di seluruh penjuru Amerika Serikat telah berkomitmen untuk mengadakan dua program berbasis video secara cuma-cuma per tahunnya bagi penjara, sekolah menengah, atau tempat penampungan orang yang tidak bertempat tinggal di komunitas Anda yang berminat. Dengan bantuan Anda, dan lewat struktur organisasi ini, kami akan dapat menjangkau ratusan ribu orang dan memberi mereka kesadaran akan kemungkinan. Mereka akan mengetahui bahwa seseorang di luar sana benar-benar peduli kepada mereka dan bahwa ada masa depan yang layak mereka kejar.

KOMITMEN ANDA

Tujuan Yayasan ini diharapkan melalui tema Commit-2. Artinya, sebagai anggota Yayasan ini Anda akan berkomitmen terhadap dua proyek, satu dari setiap kategori berikut:

1. KOMITMEN BULANAN—Sebagai anggota Yayasan ini, Anda akan diminta membuat komitmen satu tahun untuk mengunjungi seorang tahanan, seorang warga lansia, seorang individu atau anak yang tidak mempunyai

tempat tinggal, setiap bulannya. Kunjungan-kunjungan Anda itu akan dirancang sehingga ketika Anda mendengarkan mitra Anda tersebut dan membagikan pengalaman-pengalaman Anda kepada mereka, pada akhirnya, melalui keterampilan Anda, kepedulian dan komitmen Anda, Anda akan membantu mereka meningkatkan kualitas kehidupan mereka.

2. KOMITMEN TAHUNAN—Sebagai anggota Yayasan ini, Anda juga akan diminta membuat komitmen untuk membantu mendukung, mengorganisasikan atau mensponsori setidaknya salah satu dari program berikut sekali setahun di komunitas Anda.

KESEMPATAN YANG DIBERIKAN



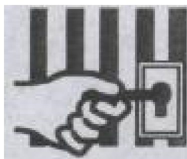
PENDIDIKAN

• PROGRAM KEPEMIMPINAN KAUM MUDA: Program ini diadakan beberapa kali setahunnya dan melibatkan upaya membantu menyelenggarakan konferensi regional di daerah Anda. Di konferensi ini, murid-murid sekolah menengah ditawari kesempatan untuk belajar dari instruktur terbaik di Amerika, bagaimana caranya benar-benar memimpin dengan teladan dan menguasai prinsip-prinsip dan disiplin CANI!™ (Constant and Never-Ending Improvement atau Peningkatan yang Konstan dan Terus-menerus).



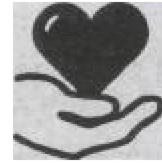
MEREKA YANG TIDAK BERTEMPAT TINGGAL:

• "BRIGADE KERANJANG": Program ini diadakan selama Thanksgiving dan melibatkan upaya membuat keranjang makanan dan mengirimkannya kepada mereka yang tidak bertempat tinggal serta warga lansia dan keluarga miskin yang tidak mampu pergi ke tempat penampungan atau dapur umum.



PENJARA

• SEMINAR PENJARA: Program ini diadakan beberapa kali setahunnya dan melibatkan upaya bekerja sama dengan salah seorang perwakilan setempat kami untuk membawakan seminar pelatihan Anthony Robbins yang berbasis video ke penjara di daerah Anda.



WARGA LANSIA

• HARI HIKMAT NASIONAL: Program ini diadakan selama bulan Januari dan dirancang untuk menyusul liburan dengan acara yang positif, menawan, dan berdampak bagi warga lansia. Program ini menawarkan kesempatan untuk membagikan pengetahuan mereka kepada yang lain. Keterlibatan Anda mencakup pengkoordinasian kunjungan dari seorang warga lansia ke sekolah setempat, kamp atau organisasi lain di mana anggota kebudayaan yang dihargai tersebut akan dapat membagikan bagian-bagian sejarahnya dan hikmatnya kepada generasi yang lebih muda.



'Karunia Kemungkinan: Undangan untuk Berkontribusi'

TANTANGANNYA

Kehidupan adalah suatu karunia, dan kita semua yang mempunyai kapasitas harus mengingat bahwa kita bertanggung jawab untuk membalas budi. Kontribusi Anda, baik yang bersifat keuangan maupun fisik, bisa benar-benar menghasilkan perbedaan. Ayo bergabung dengan kami dan berkomitmen untuk membantu mereka yang kurang beruntung untuk menikmati kualitas kehidupan yang lebih besar.

Orang yang berminat mendapatkan informasi lebih lanjut tentang Yayasan ini silakan menulis kepada Anthony Robbins Foundation, 9191 Towne Centre Drive, Suite 600, San Diego, California 92122, atau **telepon 1-800-554-0619.**



ANTHONY ROBBINS FOUNDATION

9191 Towne Centre Drive
Suite 600
San Diego, California 92122
The Anthony Robbins Foundation adalah organisasi yang tidak mencari keuntungan yang sekarang sedang mengajukan pengecualian bebas pajak ke berbagai aparat negara bagian maupun federal. Hingga status tersebut diperoleh, kontribusi-kontribusi kepada Yayasan ini tidak akan dikecualikan dari pajak.

TENTANG ANTHONY ROBBINS COMPANIES

The **Anthony Robbins Companies** (ARC) adalah pasukan pria dan wanita yang terdorong untuk terus meningkatkan kualitas kehidupan bagi semua orang yang menginginkannya. Menawarkan teknologi-teknologi canggih untuk mengelola emosi dan perilaku manusia, ARC dipersembahkan untuk memberdayakan individu-individu bukan saja untuk menyadari melainkan juga untuk *memanfaatkan* pilihan-pilihannya yang tak terbatas.

Kami percaya bahwa hanya ada satu jalan untuk meraih sukses dalam jangka panjang, yaitu melalui komitmen terhadap disiplin CANI!,™ Peningkatan yang Konstan dan Terus-menerus. Tidak ada perusahaan atau individu yang puas mencapai tingkatan sukses tertentu. Kepenuhan sejati terjadi hanya lewat kesadaran bahwa kita terus bertumbuh dan berkontribusi. Dengan membagikan teknologi terbaik untuk perubahan pribadi dan perusahaan, misi ARC adalah membantu semua orang yang berkomitmen untuk membawa kehidupan dan perusahaannya ke tingkatan berikutnya lewat penguasaan pribadi dan profesional.

The Anthony Robbins Companies memenuhi janji ini dengan terus mengejar **pengetahuan mendalam—**strategi, ide, sistem, dan rencana yang sederhana, yang berlaku universal dan, begitu kita memahaminya, bisa digunakan untuk meningkatkan kualitas kehidupan individual maupun perusahaan. Kami mengupayakan kesempurnaan dalam segala forum, kami meneladani strategi-strategi penciptaannya dan membagikan langkah-langkah yang dibutuhkan untuk menghasilkan dampak yang langgeng untuk perubahan.

Kami percaya bahwa segala perubahan terjadi lewat individu, dan ARC berkomitmen untuk meningkatkan dunia dengan mengajari warganya untuk meningkatkan diri mereka, sebab dengan membentuk setiap mata rantainya maka rantai yang paling kuat itu terbentuk.

Walaupun kita mungkin tidak pernah *secara persis* menduplikasikan pencapaian-pencapaian individu-individu terbesar di dunia, kita bisa menduplikasikan kesempurnaan mereka dalam kehidupan kita sendiri. Kita masing-masing bisa menggunakan peralatan yang lebih efektif untuk

membentuk lingkungan pribadi, sosial, politik, dan perusahaan—dan lebih menikmati kehidupan kita dalam prosesnya!

Di bawah ini adalah sampel dari Anthony Robbins Companies yang dapat menyediakan sumber-sumber daya bermanfaat bagi Anda atau organisasi Anda.

Robbins Research International, Inc.™

Divisi riset dan pemasaran bisnis pengembangan pribadinya Anthony Robbins ini mengadakan seminar pengembangan pribadi, penjualan dan perusahaan yang mencakup berbagai topik, mulai dari sistem pengkondisian mental dan pencapaian pribadi hingga penguasaan komunikasi.

Anthony Robbins & Associates™

The Anthony Robbins & Associates Franchise and Distributor Network membawakan seminar-seminar berbasis video ke komunitas-komunitas setempat dan bisnis-bisnis di seluruh dunia.

Memegang waralaba Anthony Robbins & Associates memberi Anda kesempatan untuk menjadi sumber dampak dan pertumbuhan yang positif bagi anggota-anggota komunitas Anda. Anthony Robbins & Associates memberi para pemegang waralabanya pelatihan, promosi, dan dukungan berkelanjutan untuk menciptakan bisnis yang benar-benar menghasilkan perbedaan dalam kehidupan sesama.

Robbins Success Systems™

Robbins Success Systems (RSS) memberi perusahaan-perusahaan yang terdaftar dalam Fortune 1000 sistem manajemen canggih, komunikasi, dan pelatihan kerja sama tim. Tim RSS menggabungkan diagnostik prapelatihan, fasilitas dan pelatihan yang disesuaikan, dan evaluasi pascaprogram serta tindak lanjut. Disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan individual Anda, RSS adalah katalisator bagi peningkatan yang konstan dan terus-menerus dalam kualitas kehidupan di perusahaan-perusahaan di seluruh dunia.

Destiny Financial Services™

Destiny Financial Services (DFS) memberi para kliennya rencana-rencana yang dirancang khusus berdasarkan hasil-hasil dan strategi-strategi para pakar strategi perencanaan keuangan yang top. Financial Destiny Group menawarkan asuransi, dana bersama, dana pensiun, dan perlindungan aset dan merupa-

kan pialang-pedagang yang sepenuhnya terdaftar lewat National Securities Dealer Association.

Fortune Practice Management

Fortune Management adalah perusahaan manajemen praktis profesional dengan layanan penuh yang menyediakan bagi para profesional pemeliharaan kesehatan, strategi-strategi dan dukungan penting untuk meningkatkan kualitas dan keuntungan praktik mereka. Fortune Management berkomitmen menghasilkan perbedaan dalam kualitas pemeliharaan kesehatan dan dalam kualitas kehidupan para praktisinya.

Tony Robbins Productions

Tony Robbins Productions adalah perusahaan produksi televisi yang fokus utamanya adalah penciptaan iklan pemasaran langsung berkualitas tertinggi untuk disiarkan secara nasional. TRP telah bekerja sama untuk menghasilkan tiga iklan yang paling sukses selama beberapa tahun yang lalu. Berdasarkan analisis pasar yang canggih, TRP mengkhususkan diri dalam menyesuaikan produk dan promosi untuk memenuhi kebutuhan unik pemirsa yang spesifik.

Resor Perkebunan Namale

Selama bertahun-tahun, Tony dan Becky Robbins telah berlibur ke Fiji, sebuah negeri yang luar biasa indah, di mana nilai tertinggi penduduknya adalah kebahagiaan. Sekarang Anda bisa menginap di sorga pribadinya keluarga Robbins, Resor Perkebunan Namale yang terkenal itu—121 hektar pulau tropis dengan pantai yang sangat indah, terumbu karang yang luar biasa, dan air terjun. Anda bisa melakukan petualangan, menyelam skuba, berski air, berbaring di pantai, menunggang kuda, atau bermain tenis, basket, dan voli. Atau cobalah mandi di bawah air terjun yang sejuk. Berbagilah musik, suka-cita, dan kehangatan suku Fiji yang luar biasa mengasihi.

Hanya 20 orang sekaligus dapat menikmati tempat berlibur tropis yang luar biasa dan pribadi ini. Setelah menginap di Namale, Anda tidak akan pernah lagi memandang dunia—atau diri sendiri—sama.

Perizinan hak cipta

"Rotten Rejections" dari Rotten Rejections, A Literary Companion. Hak cipta © 1990 dipegang oleh Pushcart Press. Dicetak ulang dengan izin Pushcart Press.

"The Quigmans" karya Buddy Hickerson. Hak cipta tahun © 1988 dipegang oleh Los Angeles Times Syndicate, Inc. Dicetak ulang dengan izin.

Kartun "Hey, bung ..." karya Gary Larson: The Far Side. Hak cipta tahun ©1986 dipegang oleh Universal Press Syndicate. Dicetak ulang dengan izin. Segala perizinan telah diperoleh.

Daftar "Fasih Berbicara" dari Brush Up Your Shakespeare karya Michael Macrone. Hak cipta tahun © 1990 dipegang oleh Cader Company, Inc. Dicetak ulang dengan seizin Harper Collins Publishers.

Contoh-contoh "Perbendaharaan Kata Transformasional" dari majalah Newsweek, edisi 3 Desember, hak cipta tahun © 1990; 18 September, hak cipta tahun © 1989; 19 Maret, hak cipta tahun © 1990; 17 Juli, hak cipta tahun © 1989; 24 September, hak cipta tahun © 1990; dicetak ulang dengan seizin Newsweek, Inc. Segala perizinan telah diperoleh.

Kartun Herman: Herman, hak cipta tahun © 1985 dipegang oleh Jim Unger. Dicetak ulang dengan seizin Universal Press Syndicate. Segala perizinan telah diperoleh.

Kartun Bloom County: Kartun karya Berke Breathed, hak cipta tahun © 1986 dipegang oleh The Washington Post Writers Group. Dicetak ulang dengan izin.

Kartun "persimpangan jalan" Ziggy: Ziggy, hak cipta tahun © 1990, dipegang oleh Ziggy & Friends. Dicetak ulang dengan seizin Universal Press Syndicate. Segala perizinan telah diperoleh.

Kartun "olahraga" Herman: Herman, hakcipta tahun ©1986 dipegang oleh Jim Unger. Dicetak ulang dengan seizin Universal Press Syndicate. Segala perizinan telah diperoleh.

Kartun horoskop "aman": Horoskop karya Eric Olson dan Susan Kelso, hak cipta tahun ©1991 dipegang oleh Toronto Star Syndicate. Dicetak ulang dengan izin khusus dari King Features Syndicate.

Kartun Peanuts dicetak ulang dengan seizin UFS, Inc.

TENTANG PENULIS

Sudah menjadi jutawan pada usia dua puluh empat tahun, Anthony Robbins adalah seorang wirausahawan—pendiri sembilan perusahaan—dan penulis buku paling laris, *Kuasa Tak Terbatas,* buku yang sudah diterbitkan dalam tiga belas bahasa di seluruh dunia. Dianggap sebagai pemimpin dalam pelatihan pengembangan sumber daya manusia di Amerika, ia adalah pendiri sekaligus pimpinan tertinggi dewan Robbins Research International, Inc., divisi riset dan pemasaran bisnis pengembangan pribadinya.

Sangat berkomitmen untuk berkontribusi dan menghasilkan perbedaan, ia telah membentuk The Anthony Robbins Foundation sebagai organisasi pemerhati kesejahteraan sesama yang didedikasikan untuk membantu individu-individu yang tidak terjangkau. Dengan memberdayakan kaum muda, warga lansia, mereka yang tidak menempati tempat tinggal, dan populasi penjara di Amerika untuk menggali sumber-sumber daya internal mereka, Yayasan ini memberdayakan anggota-anggota masyarakat yang sering terlupakan itu untuk juga menjadi kontributor yang berharga.

Sejak tahun 1984, jutaan orang telah menikmati kehangatan, humor, dan gaya presentasi dinamis dari seminar-seminar perusahaan, penjualan, dan pengembangan pribadinya Tuan Robbins. Ia telah menjadi konsultan per-forata puncak para eksekutif organisasi-organisasi seperti IBM, AT&T, American Express, McDonnell-Douglas, dan Angkatan Bersenjata Amerika Serikat, serta tim-tim olahraga profesional, seperti Los Angeles Dodgers, Seattle Mariners, dan atlet-atlet peraih medali emas Olimpiade.

Ketika edisi pertama buku ini diterbitkan, Tuan Robbins berusia tiga puluh dua tahun dan tinggal di Del Mar, California, dengan istri dan anak-anaknya.

